

الرياض – المملكة العربية السعودية
Saud.kuhail@gmail.com
(+966) 502 55 99 33
1983



سعود بن سعد كحيل

إدارة تطوير الأعمال والتسويق

الإيجاز

مدير تطوير الأعمال لديه الدافع الذاتي والنجاح مع أكثر من 17 عامًا من الخبرة في حلول البيع وتطوير الأعمال الجديدة وإدارة الأعمال والمشاريع، معرفة رائعة بالتسويق والخدمات ذات القيمة المضافة.

الخبرة العملية

➤ شركة الباحث الذكي للخدمات العقارية _ مشرف عام العمليات والمبيعات بالرياض 2023-03 - 2023-09

- وضع الخطط والإستراتيجيات مع الإدارة التنفيذية للعمليات والمبيعات والإدراج وتوجيه الأقسام بتنفيذها .
- متابعة فريق المبيعات وتوجيههم والإشراف على أداءهم .
- الإشراف على فريق إدراج العقارات وتوجيههم.
- متابعة فريق التسويق والربط بينه وبين فريق إدراج العقارات.
- الإجتماع مع كبار المطورين العقاريين وعرض خدماتنا عليهم وتوقيع العقود والإتفاقيات معهم.

➤ شركة بوان الخليج للخدمات العقارية _ مدير التسويق - الرياض، 2018 - 2023

- وضع خطط واستراتيجيات التسويق ومتابعتها.
- توجيه الفريق والإشراف عليه والتأكد من خط سيرها بالشكل الصحيح.
- الإجتماع مع كبار المطورين العقاريين لدعم جلب العقارات وتوقيع العقود والإتفاقيات معهم.

➤ مؤسسة سهام الصحراء _ مدير تطوير الأعمال - الرياض، 2010 - 2018

- التفاوض وتنفيذ العديد من المشاريع بقيمة تزيد عن نصف مليار ريال سعودي ، ورفع مبيعات الشركة بنسبة 30٪.
- التعاون مع إدارات التسويق والمبيعات والخدمات اللوجستية وادارة المشاريع على إنشاء مقترحات ومفاهيم تنافسية.
- بناء علاقات مع جهات الاتصال الرئيسية مع العملاء المحتملين والشركات الاستشارية والشركاء والحفاظ عليها من أجل الوصول إلى فرص جديدة.
- البحث عن عملاء محتملين جدد وتحويلهم إلى زيادة فرص العمل.
- تطوير العلاقات مع كبار صانعي القرار (بما في ذلك الرؤساء التنفيذيين والمدراء الماليين وكبار المسؤولين التنفيذيين أو نواب الرؤساء).
- تطوير استراتيجيات التفاوض والفرص من خلال دراسة المخاطر والإمكانات وكذلك تقدير احتياجات الشركاء وأهدافهم.
- عملت بشكل وثيق مع المدير العام لتطوير استراتيجيات استقطاب الشركات العالمية وتمثيلها في المملكة العربية السعودية واكتساب العملاء للحصول على الحد الأقصى من حجم المبيعات والربحية.
- تطوير مهام التسويق والإشراف عليها لتحديد استراتيجيات التسويق الرئيسية لإكتساب عملاء جدد لتنمية المبيعات.

- تدريب 2 من المساعدين الإداريين خلال فترة توسع الشركة لضمان الإهتمام بالتفاصيل والإلتزام بسياسة الشركة.
- الحفاظ على أقصى درجات السرية عند التعامل مع الموضوعات الحساسة.
- استراتيجيات مبتكرة ومنسقة لتحقيق أهداف التسويق وتعزيز المبيعات والربحية على المدى الطويل.
- تحديد ومتابعة الفرص التجارية ذات القيمة العالية لجلب إيرادات جديدة للشركة وتحسين أرباح المحصلة النهائية.
- إجراء بحث للكشف عن المجالات والأسواق والصناعات المستهدفة المحتملة.

➤ شركة عبد اللطيف جميل (لكزس) - اخصائى مبيعات سيارات لكزس- الرياض، 2010-2008

- تطوير العلاقات واستقبال العملاء وجلب فرص بيع جديدة وطرح المعلومات الكافية المتميزة الخاصة.
- تعزيز وتقوية العلاقات مع العملاء الحاليين لتكرار عمليات البيع لهم لزيادة فرص نمو المبيعات.
- متابعة الإدارة والتنسيق مع المستودعات للإلتزام بتوقيت التسليم والمحافظة على سمعة الشركة والعلامة التجارية.
- تسليم العملاء السيارات وشرح التفاصيل الدقيقة.
- المشاركة في تطوير خطة البيع للمنطقة المعينة، مراقبة التقدم ونشاط المبيعات للموزعين.

➤ شركة عبد اللطيف جميل (لكزس) - مسؤول علاقات ضيوف لكزس- الرياض، 2008-2006

- الإشراف على مشاكل عملاء الصيانة وابتكار الحلول المناسبة للعملاء وارضائهم بموازنتها مع سياسة الشركة.
- متابعة المهندسين بمركز الصيانة والتدقيق على أعمال الصيانة والتأكد من مشاكل العملاء وملاحظاتهم.
- رفع التقارير اللازمة لمشاكل العملاء لإدارة المركز والإدارة التنفيذية ومتابعتها والحرص على عدم تكرار المشاكل.

التعليم

- الجامعة العربية المفتوحة بالرياض، تخصص إدارة الأعمال ، حالياً.
- دورة اللغة الإنجليزية 50 ساعة.

الدورات

- إدارة المخاطر 3 ساعات.
- سلسلة السكرتارية التنفيذية - تميز بأدائك 20ساعة.
- استدامة استراتيجية الأعمال 3ساعات.
- برنامج أماديوس.
- مدير عقار مشترك 15ساعة، 2020/06م
- الوساطة العقارية 7ساعات، 2020/07م
- أساسيات ادارة المرافق15ساعة، 2020/07م
- التسويق العقاري الإلكتروني.
- التسويق العقاري.

المهارات الإضافية

- اللغة الأم العربية، اللغة الإنجليزية متوسط.
- مايكروسوفت أوفيس (باور بوينت، إكسل، وورد).
- الويب والتكنولوجيا الذكية.
- بناء العلاقات العامة.
- فن التواصل الكتابي والشفوي.
- إدارة الوقت.
- العمل الجماعي بروح الفريق الواحد.
- اكتساب العملاء.
- وسائل التواصل الاجتماعي.