

مقدمة

هدفي هو ان اصبح مرتبط بشركة اينما استطيع الاستفادة من مهاراتي وقدراتي وكسب خبرات اضافية لتحسين انتاجية وسمعة الشركة والإرتقاء لأعلى المستويات بما يعود للنفع لكلا الطرفين.

التعليم

2003 – 2006

دبلوم محاسبة – كلية التقنية بالجوف

• المعدل: 3.16 من 5

الخبرات العملية

JAN 2013– OCT 2020

مسؤول علاقات متقدم, البنك السعودي الفرنسي

- تحديد العملاء المحتملين من خلال قواعد البيانات والمكالمات الباردة ومتابعة العملاء المتوقعين وجهات الاتصال الهاتفية / الشخصية وما إلى ذلك.
- بيع منتجات التمويل الشخصي- للعملاء / الشرائح المستهدفة المحددة وتلبية أهداف المبيعات الشهرية.
- الاتصال بالعملاء المحتملين وإقناعهم بعروض منتجات البنك.
- التأكد من إبلاغ العملاء المحتملين بوضوح حول الرسوم / الشروط والأحكام البنكية.
- تحقيق أهداف المبيعات المعينة والمساهمة في الإنجاز العام للفريق.

APR 2007– DEC 2012

صراف, البنك الأهلي التجاري

- خدمة العملاء من خلال استكمال معاملات الحساب.
- تقديم خدمات الحساب للعملاء من خلال تلقي الودائع ومدفوعات القروض وصرف الشيكات وإصدار سحوبات الادخار وتسجيل الودائع الليلية والبريدية.
- الإجابة على الأسئلة شخصياً أو عبر الهاتف وإحالة العملاء إلى خدمات بنكية أخرى حسب الضرورة.
- المحافظة على ثقة العملاء وحماية عمليات البنك بالحفاظ على سرية المعلومات.
- المساهمة في جهود الفريق من خلال تحقيق النتائج ذات الصلة حسب الحاجة.

SEP 2005– FEB 2007

موظف إستقبال, فندق أدوماتو

- استقبال الزوار في مكتب الاستقبال من خلال التحية والترحيب والتوجيه والإعلان بشكل مناسب.
- الرد على الفرز وتحويل المكالمات الهاتفية الواردة.
- استلام وفرز البريد اليومي.

المهارات

- مهارات التواصل
- إجادة إستخدام الحاسب الآلي وسرعة إدخال البيانات
- تحليل البيانات
- الدقة
- مهارات التفاوض
- مهارات التسويق
- برامج المايكروسوفت أوفيس
- مهارات مالية
- البرامج المحاسبية
- حل المشكلات
- إدارة الوقت
- الإهتمام بالتفاصيل

اللغات

- الإنجليزية: متحدث جيد
- العربية: اللغة الأم

الدورات التدريبية

- Compliance & AML Program.
- Communication Skills & understanding behavior-Introductory.
- AML & Compliance (First Line).
- Compliance E-Learning Program.
- Journey to Successful Relationship BSF-Advisor.
- New Segmentation – Branch Network.
- Legal Aspects.
- Credit Cards.
- Personal Loan (PELO).
- Induction Program.
- Home Loan (HOLO + Construction)
- Use of BDS – Non – Financial.
- Use of BDS – Financial.
- Operation Awareness Training.
- Service Excellence & Quality of Sale.
- Direct Hire Program.