**Executive Summary – Sales Performance Analysis Project**

This project involved analyzing a full sales dataset to uncover key performance insights and support data-driven decision-making. Using Excel and pivot tables, I extracted patterns from 78.6M EGP in total payments across sales reps, regions, products, and time.

**Key Insights:**

* **Top Performers:** *A’ala*, *Yassmin*, and *Mohammed* led sales with nearly equal performance.
* **Top Region:** *Assuit* achieved the highest sales (15.6M EGP), followed by *Mansora* and *Giza*.
* **Best-Selling Product:** *Laptop B* dominated the market, accounting for nearly half of total sales.
* **Sales Trend:** *June* recorded peak sales, while *April* and *May* saw notable dips.

**Recommendations:**

* Recognize and retain top sales reps through incentives.
* Leverage Assuit’s strong performance with targeted marketing.
* Promote underperforming products to diversify revenue streams.
* Capitalize on high-performing months with strategic campaigns.
* Investigate and address low sales periods.

**This analysis laid the groundwork for smarter resource allocation, better sales strategies, and stronger business outcomes.**

**الملخص التنفيذي – مشروع تحليل أداء المبيعات**

يتناول هذا المشروع تحليل مجموعة بيانات كاملة للمبيعات بهدف استخراج رؤى رئيسية تدعم اتخاذ قرارات مبنية على البيانات. باستخدام برنامج Excel وجداول Pivot، تم تحليل بيانات بقيمة إجمالية بلغت **78.6 مليون جنيه مصري** موزعة على مندوبي المبيعات، المناطق، المنتجات، والفترات الزمنية.

**أبرز الرؤى**

* **أفضل مندوبي المبيعات**: تفوق كل من **عُلا، ياسمين، ومحمد** بأداء متقارب ونتائج مرتفعة.
* **أفضل منطقة**: جاءت **أسيوط** في الصدارة بإجمالي مبيعات **15.6 مليون جنيه**، تليها المنصورة والجيزة.
* **المنتج الأكثر مبيعًا**: تصدّر **Laptop B** السوق، وحقق تقريبًا نصف إجمالي المبيعات وحده.
* **اتجاهات المبيعات**: سجل شهر **يونيو** أعلى معدلات المبيعات، بينما شهد شهرا **أبريل ومايو** انخفاضًا ملحوظًا.

**التوصيات:**

* **تحفيز والاحتفاظ بمندوبي المبيعات المتفوقين** من خلال برامج مكافآت.
* **استثمار نجاح منطقة أسيوط** من خلال حملات تسويقية موجهة لزيادة الحصة السوقية.
* **دعم المنتجات ذات الأداء الضعيف** عبر العروض والترويج لتنويع مصادر الإيرادات.
* **استغلال الأشهر ذات الأداء المرتفع** في تنفيذ حملات تسويقية قوية.
* **تحليل أسباب انخفاض المبيعات** في بعض الفترات والعمل على معالجتها.

**تأثير التحليل:**

ساهم هذا التحليل في بناء قاعدة قوية لاتخاذ قرارات استراتيجية أفضل، وتوزيع الموارد بذكاء، ووضع خطط مبيعات أكثر فاعلية لتحقيق نتائج أعمال أقوى.