



معلومات شخصية:

الاسم: يوسف هاني الاسدي

مكان الولادة: الكويت

تاريخ الميلاد: 30/12/1989

الجنسية: فلسطيني

الحالة الاجتماعية: *أعزب

العنوان: أربيل

بريد الكتروني: Brilliant590692@gmail.com

الجنس: *ذكر

تلفون: 07703900962

التحصيل العلمي:

اجازة في الاقتصاد (إدارة أعمال) جامعة دمشق 2012

ماجستير ادارة اعمال (تسويق) جامعة دمشق 2018

دورات تدريبية:

دورات في مجال إدارة الجودة الشاملة بتقنياتها

(6SIGMA / 5S / CIRCLE QUALITY / TRIANGLE QUALITY)

خبرات عملية:

مدير فرع القرية الصينية من 2010 حتى 2012 :

- مسؤول عن مبيعات الفرع
- الإشراف على العمال و توزيع المهام
- التركيز على التسويق الموجه بالزبون
- تقديم المنتج المناسب وبالأسلوب المناسب
- تقوية العلاقات الحالية مع الزبائن و بناء علاقات جديدة
- السعي المستمر لزيادة مبيعات الفرع و تحسين رضا الزبائن
- رفع التقارير الدورية للإدارة

مراقب جودة من 2013 حتى 2016 (سعد بلاست)

- مسؤولية تامة عن كافة خطوط الإنتاج من ناحية ثبات الإنتاج ، تلبية الاحتياجات
- الرقابة الاحصائية و التقنية على كافة منتجات الشركة (عينات / اختبارات)
- رفع التقارير الدورية عن مشاكل الإنتاج وجودة المنتجات المصنعة و تقديم الحلول المناسبة لذلك
- اتخاذ كافة الإجراءات الممكنة لتحسين الانتاجية

معيد في قسم ادارة الاعمال جامعة دمشق من 2016 حتى 2018

- تدريس كافة المواد المتعلقة بالإدارة (مبادئ الإدارة ، مبادئ تسويق ، ادارة مشروعات ..)
- ايصال المعلومة للطلاب باقل مجهود و بطرق ابداعية
- التعامل مع الطلاب بالوسائل التفاعلية
- تحضير المحاضرات بالاعتماد على أحدث المراجع العلمية دون الاعتماد على المناهج القديمة التي تضمن معلومات قديمة غير مجدية أو غير ملائمة للعصر الحالي
- التكليف المسبق للطلاب بتحضير حالات عملية تتناسب مع موضوع المحاضرة بهدف اطفاء طابع الواقعية على العلم المدرس

مسؤول مبيعات شركة الحريري لقطع السيارات

دبي، الإمارات من ٢٠١٨ حتى ٢٠١٩

- الإشراف على المندوبين و تطوير مهاراتهم
- تطوير أسواق الشركة وإيجاد أسواق جديدة
- حل المشكلات وتحقيق رضا العملاء
- جمع التقارير الدورية عن السوق والمنافسين
- العمل على تحقيق الأهداف الموضوعة و تطوير أهداف مستقبلية

مدير مبيعات شركة R. E. H لفلاتر و زيوت السيارات

العراق، أربيل ٢٠١٩ حتى الآن

- إنشاء نظام مرن للمبيعات يعتمد على احتياجات السوق
- ضمان ادارة وحدة المبيعات وتحقيق الاهداف
- الإشراف ومراقبة معاملات جميع العملاء
- مراقبة ودراسة الأسواق والمنافسين لأجل الحملات التسويقية
- تثقيف العملاء و المندوبين لضمان اكتساب عميل ناجح
- إجراء دراسات الجدوى
- قراءة تحركات المنافسين و تجهيز الخطط المواجهة

الحاسوب:
الشهادة الدولية في قيادة الحاسب ICDL

اللغات:
العربية: اللغة الأم
الإنجليزية : جيدة

خبرات ومهارات وأبحاث :

- ١) شخصية قيادية
- ٢) مطور أعمال من الدرجة الاولى
- ٣) القدرة والمرونة في حل المشاكل
- ٤) متخصص في تسويق وسائِل التواصل الاجتماعي و
قد قمت بالعديد من الأبحاث

بحث في مجال التسويق الفيروسي
(التسويق الفيروسي هو أحد العلوم التسويقية الحديثة التي تستخدم الزبائن للقيام بالعمليات التسويقية عبر نوع من الرسائل الخاصة ببيئة التواصل الاجتماعي ، وهو أحد أهم العلوم الحالية على مستوى العالم)

بحث في مجال كلمة الفم الالكترونية
(بغية التوصل لمعلومات حول قدرة الكلمة الإلكترونية في خلق الوعي و التأثير على رغبات المستهلكين و مستوى رضاهم)

Personal information:

Name: Yousef hani al-Asadi

Place of birth: Kuwait 's

Date of birth: 30/12/1989

Nationality: Palestinian

E-mail:brilliant590692@gmail.com

Tel: 07703900962

Address: Erbil

=====

Educational attainment:

Degree in Economics (Business Administration) Damascus University 2012

Master of business administration (marketing) to Damascus University 2018

Training courses:

Total quality management courses b Techniques (6SIGMA / 5S / CIRCLE QUALITY /TRIANGLE QUALITY)

Practical experience:

Branch manager In china village from 2010 until 2012

- Responsible for sales's branch
- Supervision of workers and distribution of tasks
- Focus on customer-oriented marketing
- Provide the right product in the appropriate manner
- Strengthen existing relationships with customers and build new relationships
- Continuous pursuit of increasing branch sales and improving customer satisfaction
- Periodic reporting of management

Quality monitor of 2013 until 2016 (Saad Plast)

- Full responsibility for all product lines in terms of steady production, meet the requirements
- Statistical and technical control over all company products (samples/tests)
- Submit periodic reports on the problems of production and quality of manufactured products and provide appropriate solutions
- Take all possible actions to improve productivity

Teaching Assistant in the Department of business administration University of Damascus from 2016 to 2018

- Learning any subjects (principles of management / principles of marketing / Projects Management)
- Delivering information for a student with as little effort and creative ways
- Dealing with students with interactive tools
- Preparation of lectures based on latest scientific references
- Commissioning prepare students pre-practical cases fit the theme of the lecture to extinguish real nature science teacher

Sales Executive Al Hariri company to car parts Dubai, UAE from 2018 to 2019

- Supervise delegates and develop their skills
- Develop the company's markets and create new markets
- Solve problems and achieve customer satisfaction
- periodic reports on the market and competitors
- achieve the goals set and develop future goals

Sales manager to R. E. H company Filter and Oil car. Iraq, ERBIL 2019 UNTIL NOW

- Create a flexible sales system based on market needs
- Ensure sales unit management and achievement of objectives
- Supervising and monitoring the transactions of all customers
- Monitor and study markets and competitors for marketing campaigns
- Educate customer and representative to ensure successful customer acquisition
- Conduct feasibility studies
- Read competitors' moves and prepare confrontation plans

Computer: ICDL

Languages:

Arabic: Mother tongue English:good

Research experience and skills:

- Business development
- Ability and flexibility to solve problems
- Competent on social media

marketing and make alot of Research :

Research in the field of viral marketing

(viral marketing is one of the modern marketing science used to do marketing operations

across the kind of messages about social networking environment, and is one of the most important current science worldwide)

Research in the field of Word of mouth

(to find information about electronic word capacity in creating and influencing the wishes of almstelkin and their level of satisfaction)