



#### 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

تلفون: 07703900962

الجنس: \*ذكر

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

## خبرات عملية:

مراقب جودة من 2013 حتى 2016 ( سعد بلاست )

- مسؤولية تامة عن كافة خطوط الانتاج 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

- مسؤول عن مبيعات الشركة
- مسؤول عن وضع الاستراتيجيات و الخطط التسويقية
- الإشراف على الموظفين و توزيع المهام
- تطوير المفاهيم التسويقية لدى الموظفين
- تقوية العلاقات الحالية مع الزبائن و بناء علاقات جديدة
- السعي المستمر لزيادة مبيعات الشركة و تحسين رضا الزبائن
- رفع التقارير الدورية للإدارة

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 وسائل 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**

**Nationality: Palestinian**

**Address: Erbil**

**E-mail:brilliant590692@gmail.com**

**Tel: 07703900962**

**Date of birth: 30/12/1989**

**Social situation: \* single.**

**Sex: male**

=====

**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:**

**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 without relying on the old curriculum which ensures that old information is useless or unsuited to the present era
- 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**

- Responsible for company's sales
- Responsible for developing strategies and marketing plans
- Supervise staff and distribute tasks
- Developing marketing concepts for employees
- Strengthen existing relationships with customers and build new relationships
- Continuous pursuit of increasing company's sales and improving customer satisfaction
- Periodic reporting of management

**Computer:**

**International computer driving certificate ICDL**

**Languages:**

**Arabic: Mother tongue**

**English:good**

**Research experience and skills:**

- 1) A guide person
- 2) Business development
- 3) Ability and flexibility to solve problems

**4) 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)**