



تقييم أداء مندوب المبيعات وتوصيات للتحسين

اسم المندوبه: نسرین عیاش

عدد اشهر الدوام	عدد الزبائن الجدد	متوسط الزبائن الجدد بالشهر	عدد الزبائن الموقعين	متوسط الزبائن الموقعين في الشهر	نسبة التحويل	مبيعات	متوسط البيع في الشهر
11	73	7.1	78	7.1	107%	3,405,575.00	309,597.73

تحليل الأداء

- عدد العملاء الجدد
 - متوسط العملاء الجدد شهرياً هو 7.1، ويظهر ذلك أداءً ممتازاً.
- نسبة التحويل
 - نسبة تحويل العملاء من "جديد" إلى "موقعين" هي 107%.
 - الأداء متميز ويعكس مهارات عالية وقدرة على إغلاق الصفقات.
 - تعكس النسبة أيضاً قدرة على الاستفادة من الزبائن السابقين بعقود جديدة.
- المبيعات
 - إجمالي المبيعات المحقق هو 3,405,575 ريال، ومتوسط المبيعات الشهري هو 309,597.73 ريال.
 - الأداء يتجاوز التوقعات.
- النقاط القوية
 - جذب عدد كبير من العملاء الجدد.
 - مهارات ممتازة في الإغلاق.
 - تحقيق مبيعات عالية.
- النقاط التي تحتاج إلى تحسين
 - استمرارية الحفاظ على الأداء العالي.

التوصيات وخطة العمل

- تعزيز الأداء
 - قم بمشاركة استراتيجياتك الناجحة مع الفريق.
- التوسع في الأسواق
 - استهدف أسواق جديدة أو عملاء كبار.

الخاتمة

أنت من أفضل المندوبين أداءً ونشجعك على الاستمرار بهذا المستوى شكراً لك على هذا الأداء الرائع.

م. محمد عبادي
المدير العام

2025/01/04



Nesrine AYACHE

Ayachenes@gmail.com

+974 72108257

ABOUT ME

My name is Nesrine . I'm from Algeria, graduated as process engineer, currently I am in Qatar with a valid QID transformable
Qatar driving license
supplement profession photographer :
Social media (content creation)
photography and videography

COMPETENCE AND KNOW-HOW

- Office
(excell, word, power point)
- LIGHTROOM
- KLAES
- ODOO

LANGUAGES

- Native language : arabic
- Intermediate : english
- Fluent : french
- Advance : turkish

EDUCATION

- End-of-studies internship, Company SONATRACH : Examine the different recycling techniques and technologies to produce organic oil .
- practical university internship in quality control of sanitary paper products at SOCOTHYD ALGERIA.
- 2021 : Bachelor's degree in Process Engineering Technical Sciences University of Boumerdes Faculty of Technology ALGERIA
- 2020: Commercial training representative ISM -Training Institute ALGERIA
- Training audiovisual certificate (Photography, videography) from Institute of Future Professions IMA ALGERIA
- July 2017: Baccalaureate

EXPERIENCE

CURRENTLY : Showroom Sales Manager, Sales Coordinator & Teamleader (SQ UPVC CAMPANY)

start date 03/06/2023

- Oversee showroom appearance, stock levels, and promotional displays.
- Maintain cleanliness and orderliness of the showroom.
- Assist customers, provide product information, and handle inquiries.
- Resolve customer complaints and offer personalized solutions.
- Process sales orders, verify details, and coordinate with inventory and logistics.
- Manage order tracking, returns, exchanges, and refunds
- Monitor stock levels and reorder products as necessary.
- Collaborate with sales, warehouse, and logistics teams.
- Train new showroom staff.
- Meet/exceed sales targets and improve showroom metrics.

Freelance Videographer from 2018 -2024

- Produced diverse video content including promotional videos, event coverage, interviews, and documentaries.
- Managed end-to-end video production: planning, shooting, editing, and post-production.
- Collaborated closely with clients to understand their vision and deliver high-quality results.
- Proficient in using advanced video and audio equipment to ensure professional standards.
- Flexible schedule to meet client deadlines and deliver projects on time.

Event coordinator 2019/2021

- Organizer of international seminars at the Faculty of Technology
(University of Boumerdes ALGERIA).