

تامر الببيلي

خبير في الإدارة و تطوير الأعمال

بكالوريوس في إدارة الأعمال / كلية الاقتصاد / جامعة دمشق

babbili76@gmail.com/0934841027

المعلومات الشخصية :

الجنسية : عربي سوري

تاريخ الميلاد : دمشق 12/3/1985

العنوان : دمشق / البرامكة / حي البختيار

الخدمة العسكرية : إتمام الخدمة العسكرية الاحتياطية.. 2022/2020....تسريح 2022/10/1 /

التعليم : بكالوريوس في إدارة الأعمال / كلية الاقتصاد / جامعة دمشق 2009/2004

الخبرات العملية في الإدارة و تطوير الأعمال

شركة ريدج تك المحدودة المسؤولة لتطوير التطبيقات :

مستشار أعمال لصالح الشركة : 15 / 2 / 2023.....حتى الآن

الأعمال المنجزة لصالح شركة ريدج تك المحدودة المسؤولة :

- دراسة جدوى اقتصادية لمشروع تطبيق باسم **دوائي** خاص بتوصيل الأدوية و منتجات الصيدليات إلى المنازل من خلال التطبيق
- دراسة كاملة لخطة المبيعات و خطة الأرباح السنوية الخاصة بالمشروع ... و عوامل تطوير الربحية للمشروع
- تنفيذ مشروع إدارة و تحليل للبيانات .. خاص بـمشروع تطبيق **دوائي** مع الإشراف على تصميم لوحة تحكم خاصة بتحليل بيانات بـمشروع التطبيق

شركة تكرم لخدمات المحدودة المسؤولة لتطوير التطبيقات :

مستشار أعمال لصالح الشركة : 10 / 1 / 2023 حتى الآن ...

الأعمال المنجزة لصالح شركة تكرم المحدودة المسؤولة :

- دراسة جدوى اقتصادية لمشروع تطبيق **انفصل** الخاص بطلب التاكسي عن طريق نظام التطبيق
- دراسة خطة المبيعات للسنة الأولى لمشروع التطبيق و خطة تطوير الربحية للمشروع
- تأسيس قسم الجودة الخاص بـمشروع التطبيق
- الإشراف على تخطيط نظام خاص لتقييم جدوى الحملات الإعلانية الخاصة بالتطبيق

شركة **الباشق** للبريد السريع و الشحن الدولي .. و كلاء **FedEx** الأمريكية في سوريا سابقا / و كلاء **OSC** اليابانية في سوريا و لبنان سابقا 2020/2012

مدير التسويق : فرع سوريا و لبنان (وكالة **COMPEX**) الماليزية ... 2020/2019 :

أهم الأعمال المنجزة خلال السنة في مجال إدارة التسويق :

- عملت على إيجاد ميزة تنافسية جديدة للشركة بالنسبة لفرع سوريا .و التي.. عززت مكانة الشركة في المنافسة و ذلك بالتعاون مع فرع لبنان و مع الشركاء في لبنان و المدير التنفيذيالميزة كانت (أسرع تسليم للظروف البريدية في سوريا) حيث وصلت أقصى مدة للتسليم إلى أوروبا 3 أيام ...
- قيادة حملة إعلانية على السوشيال ميديا و تشكيل فريق العمل الخاص بالحملة .. حيث تم التركيز على الميزة التنافسية الجديدة
- خلق هوية بصرية جديدة تتناسب و الميزة التنافسية الجديدة للشركة ...
- تقسيم السوق إلى ثلاثة شرائح و تشكيل مزيج تسويقي خاص بكل شريحة ..

- العمل المستمر على تحليل المنافسين و تقييم أدائهم و القيام بدراسات سوقية بشكل شخصي لاكتشاف الفرص الجديدة للمنافسةو التي أدت إلى العمل على إيجاد الميزة التنافسية الجديدة

مدير المبيعات : فرع سوريا و لبنان... (وكالة COMPEX) الماليزية2016/ 2019 :

- مسؤولية التخطيط و تجهيز خطط المبيعات الربع السنوية و السنوية ..لفرع سوريا و فرع لبنان
- مسؤولية بناء فرق العمل المطلوبة حسب الخطة و مسؤولية التدريب حسب متطلبات العمل
- تدريب موظفين الأقسام الأخرى : خدمة الزبائن و موظفين تسليم الطرود البريدية و العمليات على العمل ضمن خطة المبيعات المعتمدة
- مسؤولية تمثيل الشركة في جميع الفعاليات
- مسؤولية اجراء المفاوضات و المقابلات مع العملاء و المنافسين و الموردين و الشركاء و الجهات الحكومية
- إدخال نظام البيع الهاتفي للشركة الذي لم يكن مجرب من قبل في الشركة ...و بناء و تدريب الفريق و وضع خطة العملوقد حقق هذا النظام البيعي نجاحا كبيرا
- إدخال نظام وكلاء البيع ..الذي لم يكن معتمد في الشركة و الذي حقق نجاحا كبيرا ..و التعاون مع الوكلاء و مساعدتهم في تطوير مبيعاتهم و إجراء التدريبات اللازمة للوكلاء ضمن الشركة
- اضافة قسم جديد للشركة و هو قسم (العناية المشددة) حيث يختص هذا القسم في رعاية الزبائن المتحولين من المنافسين الى الشركة لمدة ثلاثة أشهر ..ثم يسلم إلى قسم خدمة الزبائن
- مسؤولية استعادة العملاء الذين يتحولون من الشركة الى المنافسين ...ووضع اليات للاحتفاظ بالعملاء
- تطوير اليات البحث عن الزبائن الجدد و كيفية اكتسابهم كعملاء للشركة ومن أهمها طريقة (التنقيب عن الزبائن) التي كانت نتائجها أفضل من غيرها من طرق البحث و الاكتساب

مسؤول التدريب : فرع سوريا ... و لبنان... (وكالة OSC)2016/2015

- إعداد برامج التدريب ... للموظفين الجدد
- تدريب الموظفين الجدد في فرع سوريا و لبنان
- تقييم أداء الموظفين الجدد بعد التدريبلمعرفة مدى الاستفادة من التدريب.....وتقييم البرنامج التدريبي ومتابعة الإشراف على قسم المبيعات

مشرف قسم المبيعات : فرع سوريا .. (الباشق و كالة OCS) اليابانية2015/2013

- متابعة برنامج التدريب لموظفين المبيعات بالتنسيق مع مدير المبيعات
- متابعة خطة البيع اليومية لموظفين المبيعات ..و متابعة إنجاز الهدف المطلوب
- متابعة و تقييم أداء العملاء الحاليين للشركة و العملاء الجدد بالتنسيق مع مدير المبيعات
- القيام بمهمة إنجاز استبيانات بحوث السوق و جمع المعلومات حسب توجيهات مدير المبيعات

مسؤول مبيعات ..فرع سوريا .. (الباشق و كالة OCS) اليابانية2013/2012

- تنفيذ أهداف البيع اليومية و إجراء مقابلات البيع مع العملاء
- البحث المستمر عن زبائن جدد للشركة

الخبرة العملية في تأسيس الشركات الناشئة و تنفيذ الدراسات للمشاريع

- تنفيذ دراسة جدوى اقتصادية لمشروع... (تطبيق راكب) فيما يخص خدمة نقل ...من الناحية (الفنية) و (المالية) و (التسويقية)و مراحل تنفيذ المشروع ضمن فترات زمنية محددة 2022
- قيادة مشروع خدمة (واصل سوريا) من مرحلة الدراسات حتى التنفيذ و العمل 2019
- العمل كمستشار تجاري لمشروع خدمة (ماي بوكس) فيما يخص تحسين الخدمة لصالح شركة دروبش لوجستك 2019
- تنفيذ دراسة جدوى اقتصادية (تسويقية) (فنية) (مالية) لمشروع تطبيق (عاطريك) فيما يخص خدمة توصيل

- قيادة مشروع متجر الكتروني (داماس شوب) و متجر الكتروني (سلة أونلاين)..من مرحلة إعداد الدراسات حتى التنفيذ و العمل 2018
- تنفيذ دراسة كاملة لمشروع معمل تعبئة حليب منكه في سوريا...من الناحية الفنية و التسويقية و المالية و الادارية....و مراحل التنفيذ على الارض 2015
- المشاركة في تنفيذ عمليات بحوث التسويق و دراسة و تقديم خطة تسويقية كاملة لمنتج برسيل Black لصالح شركة Henkel سوريا وذلك من خلال الجمعية السورية للتسويق 2013

مهارات الحاسب و اللغات :

شهادة الرخصة الدولية في قيادة الحاسب (ICDL) 2009

معرفة جيدة ببرنامج الايستريتور / الفوتوشوب ..

اللغة الانكليزية : مستوى جيد في القراءة و الكتابة.....مستوى متوسط في مهارة الاستماع و المحادثة