Mohamed Abdelaziz

Add me to contacts

الأســـــــــــــم | محمد محمد عبدالعزيز عبدالعال
رقــم الجـــــوال | 0500518825

البريد الإلكتروني | email@mo-abdelaziz.com

الموقع الشخصي | https://mo-abdelaziz.com

الوظيفة الحاليـة | المدير التنفيذي للعمليات بمؤسسة فهد ناصر القحطاني للتجارة.
مؤسس شركة نظامي للخدمات الإدارية والتجارية.

نبذة مهنية

"مدير تنفيذي للعمليات بخبرة تتجاوز 10 أعوام في مجالات الإدارة, التشغيل, والتحول الرقمي. لدي سجل مثبت في تطوير الأنظمة التشغيلية ورفع كفاءة الأداء وتحقيق نمو مستدام في مؤسسات متعددة الفروع. مؤسس شركة "نظامي" لإدارة الأعمال عن بُعد, وأشرف حاليًا على منظومة تشغيلية تشمل 20 فرعًا, 3 مستودعات, صالة ألعاب, ومتجرين إلكترونيين تغطي 3 أنشطة تجارية متنوعة. بدأت مسيرتي من الخطوط الأمامية للمبيعات وتدرّجت حتى المناصب التنفيذية, ما منحني فهمًا عميقًا لكافة مستويات العمل المؤسسي. أتميز ببناء فرق عالية الأداء, ووضع وتنفيذ حلول استراتيجية لخفض التكاليف وتحقيق التحول الرقمي, مع كفاءة في إدارة الأزمات وتحقيق نتائج قابلة للقياس.**"**

الخبرات العملية

المدير التنفيذي للعمليات – مؤسسة فهد ناصر القحطاني للتجارة | الرياض، السعودية (2015 – حتى الآن).

- قيادة عمليات لمؤسسة متعددة الأنشطة (أحبار, أجهزة إلكترونية, صالات ألعاب).
- الإشراف على أكثر من 20 فرعًا يخدم أكثر من 500 ألف عميل سنويًا.
- تطوير الأنظمة الداخلية وتحقيق تحسين تشغيلي بنسبة 40% خلال 3 سنوات.
- تنفيذ استراتيجيات تسويق ومبيعات ضاعفت الإيرادات السنوية.

مؤسس ومدير – شركة نظامي | القاهرة، مصر (2024 – حتي الأن).

- إدارة مشاريع عن بعد للعملاء السعوديين.
- تصميم الأنظمة التشغيلية وتنفيذ خطط تسويقية رقمية.
- إطلاق المتاجر الإلكترونية والمواقع الرسمية.

تدريب إداري تصنيع | موسكو، روسيا (2014 – 2015).

- تدريب على أنظمة تصنيع الملابس.

مدير أنظمة الشبكات – شركة Tshafi | المعادي، مصر (2013 – 2014).

- الإشراف على بنية تكنولوجيا المعلومات لشركة سريعة النمو, وإدارة تكامل الأنظمة, والدعم الفني.
- تنفيذ حلول أتمتة العمليات مما قلل من التوقفات وحسّن موثوقية الشبكة.
- توفير التدريب والدعم للموظفين, مما رفع من مستوى المعرفة التقنية وسرعة الاستجابة.

المؤهلات العلمية

- حصلت على شهادة من الأكاديمية التكنولوجية للحاسبات ونظم المعلومات بجمهورية مصر العربية في مايو 2008, وكان التقدير (امتياز), وكان تقدير مشروع التخرج (امتياز).

- حصلت على شهادة في مارس 2011, بتخصص دبلومة مهنية احترافية في الشبكات.
Specialization Professional Diploma in networking

- حصلت على شهادة في ديسمبر 2011, بتخصص إعداد وحل مشكلات النية التحتية.
Specializing in Configuring and troubleshooting a Windows Server 2008 network infrastructure

- حصلت على شهادة في ديسمبر 2011, بتخصص أساسيات بنية الشبكات وتطبيقاتها.
Specializing in Fundamentals of Windows Server 2008 Network and Applications Infrastructure"

دورات تقنية

CompTIA A+، MCSA، MCSE | SQL Server، MySQL، Access | C#، VB.NET، HTML، Magento | Photoshop، ICDL

And more services and programs.

دورات تسويقية وإدارية

- دبلومة التسويق (تاريخ التسويق - الإدارة المالية - الموارد البشرية - إدارة العمليات - البيئة الاقتصادية - البيئة الخارجية الشاملة
- دعم العملاء - تحليل المنافسين), دورات تسويق جوجل - أدوات تيك توك, سناب شات, X (تويتر سابقًا), فيسبوك,
- والعديد من الدورات في التطوير الذاتي, إدارة الوقت, وإدارة الفرق.

مجالات الخبرة

على مر السنين, تعلمت من معلميّ ومشرفيّ وزملائي في مجالات متنوعة. أشعر بسعادة كبيرة لأنني واجهت العديد من التحديات معهم, ويشرفني أن أشارك بعض الخبرات والمهارات التي اكتسبتها.

قطاع المبيعات:
البيع, التحضير, الشحن, خدمة العملاء.

قطاع المشتريات:
تحليل السوق وسلوك المنافسين, تقييم المنتجات والمخزون, أسعار السوق, تحديد ودراسة كميات الشراء المناسبة.

قطاع تقنية المعلومات:
إنشاء أنظمة العمل عن بُعد, بناء شبكات الحاسوب, إعداد الخوادم, إدارة النطاقات والبريد الإلكتروني, تركيب كاميرات المراقبة, إنشاء أنظمة الحضور والدخول, تطوير أنظمة التواصل الداخلي وخدمة العملاء, تطوير البرامج لتناسب التغيرات المستمرة, تطوير المتاجر والتطبيقات الإلكترونية.

قطاع التسويق:
إنشاء وإدارة وتحليل الحملات التسويقية, تحديد الفترات المناسبة لكل حملة, تحديد الشرائح السكانية والمناطق الجغرافية المستهدفة, تحليل السوق وتحديد أدوات الحملة.

قطاع الخدمات اللوجستية:
ربط إدارة المبيعات والمشتريات, متابعة استقبال الحاويات, نقل واستلام المخزون بين الفروع, ربط الخدمات بشركات الشحن, تحليل المخزون والمنتجات التالفة والراكدة والسريعة الحركة.

القطاع الإداري والتنفيذي:
وضع أنظمة العمل لجميع الأقسام مثل المالية والموارد البشرية والمراجعة, ربط جميع الأقسام معًا والعمل على دمج الإدارة المركزية واللامركزية ضمن نظام موحد لتوفير الوقت والجهد, مراجعة ورصد التزام الأقسام بتحقيق الأهداف المحددة وفق الجداول الزمنية, وحل المشكلات.

المهارات الرئيسية

- القيادة التنفيذية وتطوير الفرق.
- تحسين العمليات والإجراءات.
- التحول الرقمي والأتمتة.
- إعداد الميزانيات ومراقبة التكاليف.
- استراتيجية المبيعات والتسويق.
- إدارة تجربة العملاء.
- إدارة الأزمات والتغيير.
- التواصل مع فرق متعددة الثقافات.

خبرات مهنية

القيادة والتحول:
الترقي السريع عبر مناصب متنوعة من مندوب مبيعات, مدير متجر, مدير تقنية المعلومات, إلى رئيس تنفيذي للعمليات, مما يعكس تطورًا قائمًا على الأداء وفهمًا عميقًا لجميع وظائف العمل.

التميز التشغيلي:
قيادة فرق عمل متعددة الوظائف لأكثر من 30 موظفًا, وتحقيق تحسين بنسبة 40% في كفاءة العمليات خلال ثلاث سنوات عبر تطبيق مؤشرات الأداء وتبسيط الإجراءات ودفع التحسين المستمر.

التحول الرقمي وترشيد التكاليف:
قيادة التحول الرقمي بنقل إدارة المكاتب إلى العمل عن بُعد في دول مختلفة, ما خفض التكاليف التشغيلية بنسبة 80% عبر الاستفادة من فروقات الرواتب العالمية وزيادة المرونة.

تحسين تجربة العملاء:
رفع رضا العملاء بنسبة تتجاوز 75% عبر أنظمة الرد الآلي, وقنوات التواصل الواضحة, وتوفير دعم فني على مدار الساعة من خلال منصات متعددة, مما أدى إلى ولاء أعلى وانطباعات إيجابية.

نمو الإيرادات والريادة السوقية:
تطوير وتنفيذ استراتيجيات متكاملة للمبيعات والتسويق ضاعفت الإيرادات السنوية, وأدت إلى تصدر الشركة لقطاعها.

إدارة الأزمات:
التميز في القيادة الاستراتيجية وإدارة الأزمات, خاصة عند الإشراف على تسليم شحنة مبيعات ضخمة في فترة وجيزة خلال حملة تسويقية مكثفة.

الالتزام بالتميز:
الالتزام المستمر بمعايير الامتياز المؤسسي والالتزام بالتشريعات وتطبيق أفضل الممارسات في كافة مجالات العمل.