

ميكال الكحلوت

michele.k@numbersgrow.com

michelekahlout@hotmail.com :

البريد الإلكتروني

www.michelekahlout.com :

الموقع الإلكتروني

+974 50650667 :

جوال

: إيطالي/ مقيم في قطر

الجنسية

نبذة مختصرة

متخصص شغوف وأسعى لتحقيق النتائج مع الالتزام بالتعلم المستمر والنمو الشخصي، وشخص متطور في التعاون وأؤمن بتأثير العمل الجماعي لتحقيق النجاح المشترك. وأتمتع بمهارات قوية في حل المشكلات والقدرة على التكيف، جنبًا إلى جنب مع الأساس المتين في التسويق وتطوير الأعمال، مما مكني من التفوق في البيئات سريعة الخطى. وأتمتع بالطاقة والتركيز على كل مشروع، وأسعى دائمًا إلى بناء روابط استراتيجية تضيف قيمة. كما أتمتع بالعقلية الإيجابية بشكل طبيعي وشعور قوي بالتعاطف، وخلق تجارب تحويلية لمن حولي.

المؤهلات العلمية:

ماجستير العلوم في التسويق الرقمي - جامعة تيسايد - المملكة المتحدة/ 2020 - 2021

عنوان المشروع:

البحث والتخطيط لخطة تسويق رقمية استراتيجية خدمات شركة النخبة لصاحبها محمد خالد المعضادي.

الوحدات:

- الاتصالات الرقمية

- الابتكار الرقمي وإدارة التغيير

- التحسين الرقمي والتحليلات والمقاييس

- التسويق الاستراتيجي

درجة البكالوريوس في الاقتصاد والفلسفة والعلاقات الدولية والقانون - جامعة كا فوسكاري في فينيسيا، إيطاليا /

2015 - 2019

عنوان المشروع:

العدالة الاجتماعية في الإسلام

المجالات الرئيسية:

- الاقتصاد الكلي

- اقتصاديات العمل والرفاهية

- التاريخ الحديث

- السياسة والعلاقات الدولية

- الفلسفة الأخلاقية

- الاقتصاد الجزئي

- تاريخ الفكر الاقتصادي

- القانون الدولي

- الفلسفة السياسية

- تاريخ الفلسفة

3202 - حتى الآن رئيس قسم المبيعات والتسويق في مركز الابتكار

- زيادة حصة السوق
- إدارة فريق تطوير الأعمال التجارية
- قيادة وتنفيذ المشاريع الرقمية (تكنولوجيا التسويق والتسويق الشامل)
- قيادة وتقديم المشورة في التحول الرقمي ومشاريع التكنولوجيا (تخطيط موارد المؤسسة، إدارة علاقات العملاء، الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، نانو تك، تكنولوجيا والمعلومات وتقانة المعلومات والاتصالات، منتجات المراقبة الرقمية، معالج الإشارات الرقمية، ويب3، وغيرها).

2022 - 2023 مدير تطوير الأعمال في شركة ميموب+

مع سجل حافل من تحقيق هدفه السنوي بقيمة \$1,150,000

- تطوير الأعمال وإدارة الفرص
- الاحتفاظ بتوقعات العملاء وإدارتها.
- الاستكشاف والعرض والتمثيل.
- دراسات وأبحاث السوق.
- كتابة التقارير وتحليل البيانات.
- تدفقات المبيعات والإيرادات.
- التسويق والدعاية والإعلان.
- التخطيط ووضع الاستراتيجيات.

2021 - 2022 أخصائي تطوير أعمال في شركة فوتاد للدعاية والاعلان

- تنمية علاقات قوية مع العملاء الجدد، مع الحفاظ على علاقات العملاء الحاليين.
- إدارة الحملات التسويقية.
- دراسات السوق والأبحاث.
- إعداد التقارير وتحليل البيانات.
- تدفقات المبيعات والإيرادات.
- دبر الحسابات

المشاريع في عام 2024

مزاد لايف (تطوير الأعمال)

- الاستكشاف

- إدارة علاقات العملاء

صيدلية خلود (أنشطة المبيعات والتسويق)

- زيادة حصة السوق من خلال تحسين محسن البحث والإعلانات المدفوعة وحملات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

داينستي ميديا (عمل مستقل)

- التعامل مع العملاء
- قيادة الفريق
- توسيع نطاق السوق
- إدارة المشاريع

مجموعة إزدان القابضة (مشروع التسويق)

- تطوير الموقع الإلكتروني
- إنشاء المحتوى والتسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي

بروة العقارية (مشروع التسويق)

- إدارة مواقع التواصل الاجتماعي
- دراسة السوق
- تحسين محركات البحث
- تطوير الموقع الإلكتروني
- الحملات الإعلامية

لينك العقارية (قائمة على العمولة)

- المبيعات والتسويق
- تطوير وكالات العقارات

بيوند سبورت (برنامج الرعاية)

- الاستكشاف والعرض
- العثور على الرعاية المحتملين

تصوير جروب (تطوير الأعمال)

- الأنشطة التسويقية الشاملة
- فرص الرعاية
- المبيعات والتعامل مع العملاء

سنونو (مشروع الدعم التكنولوجي)

- عرض الحلول التفاعلية والمحتوى الهولوغرافي
- مؤتمر قمة الويب في لشبونة
- تنسيق المنطق والموردين لمؤتمر قمة الويب في لشبونة

شركة فوتاد للدعاية والاعلان (ساحة الواقع الافتراضي)

- قيادة فرق متعددة الوظائف.
- تحقيق أهداف العمل من خلال وضع استراتيجيات للحلول الفعالة.
- التخطيط وتنفيذ مراحل مختلفة من المشاريع
- تحديد أكثر الأساليب والعمليات فعالية

المشاريع في عام 2023

- المراجعة الشاملة للموقع الإلكتروني وتحسين محرك البحث
- المراجعة الشاملة للتواجد على وسائل التواصل الاجتماعي
- استراتيجية تجديد الموقع الإلكتروني
- دراسة السوق القائمة على البيانات
- خطة إعلامية وخارطة الطريق لزيادة حصة السوق
- دراسة ووضع استراتيجية لزيادة عدد الزوار في جزيرة المها لزيادة حصة السوق
- استهداف السياح لإنشاء استراتيجية تكتيكية
- حملات الحجز المسبق عبر الإنترنت لإفطار رمضان في مطاعم مجموعة أورا تليها حملات زيادة عدد الزوار باستخدام منصة ذكاء الموقع.

ماكدونالدز (حملة الاسترداد) تحويل النفايات إلى مياه (مشروع معالجة المياه)

- وضع استراتيجية شاملة لزيادة عدد الزوار إلى جميع فروع ماكدونالدز في قطر باستخدام الوسائط المدفوعة
- دراسة البدائل المستدامة لتحلية المياه
- وضع استراتيجية حملة تكتيكية لزيادة استرداد العروض على تطبيق ماكدونالدز
- دراسة الحلول المبتكرة لحلول معالجة المياه الاقتصادية والصديقة للبيئة
- إنشاء محتوى واستراتيجية إنشاء عروض مخصصة وتقسيم الجمهور المستهدف وفقاً لذلك.
- إعداد تقرير أسبوعي وتقديمه للعميل.
- استخدام تقنية النانو لتحجز المياه وتجميعها.
- استخدام تقنية النانو لحجز الكربون
- تطوير الأعمال
- العرض على المستثمرين

المشاريع في عام 2021

أوريديو (عمليات التنشيط) فلسطين حبيبي (مشروع خيرى)

- بناء وإدارة تجربة تفاعلية في منطقة المشجعين للفورمولا 1 على مدار عدة أيام
- توفير تقنية جذابة وأكشاك تحمل علامة أوريديو التجارية
- دراسة السوق
- إنشاء الموقع الإلكتروني
- دمج سلسلة التوريدات
- إدخال البيانات

أفياتور لاونج (حملة الزوار) كوانتك (الحصول على حصة السوق)

- حملات الزوار خاصة التي تستخدم جماهير وسائل التواصل الاجتماعي
- وضع خطة المحتوى الشامل وتنفيذها.
- حملات الدعاية والإعلان عبر وسائل التواصل الاجتماعي المدفوعة
- إدارة وسائل التواصل الاجتماعي
- دخول السوق واستراتيجية التسويق

كوزيت سولوشن (تعاون)

شركة النخبة لصاحبها محمد خالد المعضادي لتقديم

حلول (مشروع تيوب المهني والاستشارات)

- بحث ودراسة تفصيلية من قبل الطرف الأول والثاني
- وضع خطة عمل وتسويق استراتيجية مفصلة وخارطة الطريق
- تقييم اتجاهات السوق والمنافسين
- تحديد التهديدات والفرص

استراتيجية وضع العلامة التجارية ألوري

- سرد القصص الإبداعية عن شركة الفردان للسيارات
- مهرجان البرجر SMM
- الاستكشاف
- تطوير الأعمال

المشاريع في عام 2020

بي أند بي - متجر موندوز (مشروع تسويق الأغذية مطعم الواحة في تولوز فرنسا) (استراتيجية دخول والمشروبات في المملكة المتحدة) (السوق)

- استهداف جغرافي للعيش بالقرب من العملاء لزيادة الطلبات
- تقنيات تحسين استهداف الوقت
- حملات تكتيكية باستخدام تقنية تحسين المحتوى الديناميكي
- دراسة السوق
- الخدمات اللوجستية

شركة إس كيه للأغذية المبردة المحدودة (الدراسة) جولف تايمز (ورشة عمل)

- عمل دراسة بشأن الطرف الأول
- عمل دراسة بشأن الطرف الثاني
- الدراسة وتكوين الأفكار
- التحول الرقمي
- إنشاء العلامات التجارية
- وضع خطة وسائل التواصل الاجتماعي

المشاريع في عام 2019

شركه عبد الله الحميدي للتجارة والمقاولات (وكيل مبيعات) شبكة الجزيرة الإعلامية (تدريب) يعتمد على العمولة)

- التسويق عبر الانترنت
- المبيعات والإسقاطات قيد التنفيذ
- الاستكشاف والنتائج
- زيادة القيمة للمنظمة.
- تحديد كيفية تحسين الأصول الرقمية لنتائج الأعمال.
- تحديد الفاعليات الرقمية والعمل عليها.
- العمل المحاسبي والإداري
- الاستكشاف
- تطوير الأعمال
- التعاقد
- التعامل مع العملاء ودعمهم
- تقديم الخدمات اللوجستية

جرين هانترز (التعاون مع فيو هانترز)

- توفير الحلول اللوجستية للميل الأخير
- توجيه السائقين في جميع أنحاء برلين
- اللجان العليا القطرية (برنامج المسؤولية الاجتماعية للجيل المبره)

- تدريب العلاج باستخدام كرة القدم
- تعلم وتعليم كرة القدم كوسيلة للتخفيف والعلاج
- العمل المحاسبي والإداري
- الاستكشاف
- تطوير الأعمال
- التعاقد
- التعامل مع العملاء ودعمهم
- تقديم الخدمات اللوجيستية
- الغرفة التجارية الإيطالية في قطر (سكرتير الغرفة التجارية)
- العمل الإداري
- التواصل والبحث عن العملاء
- إدارة المشاريع والفعاليات
- تطوير استراتيجية الرعاية والشراكة الاستراتيجية
- تقنيات تحسين استهداف الوقت
- حملات تكتيكية باستخدام تقنية تحسين المحتوى الديناميكي

المشاريع خلال الفترة من 2013 إلى 2019

Booking.com (إدارة التأجير من الباطن للسياح) من 2013 إلى 2019

- زيادة قيمة العملاء الحاليين مع جذب عملاء جدد
- العثور على أسواق جديدة وتطويرها وزيادة المبيعات
- العمل المحاسبي والإداري
- التعامل مع العملاء ودعمهم
- تقديم الدعم اللوجستي
- قيادة الفريق
- إدارة الحسابات
- التسويق بالعمولة
- إدخال البيانات

المشاريع خلال الفترة من 2010 إلى 2012

- | | |
|--|--|
| بنك بروة (ورشة عمل) 2012 | مركز الرعاية الصحية الأولية (تدريب) |
| - ورش عمل للأغراض الترويجية | - إدخال البيانات |
| - العصف الذهني والمشاركة في خلق الأفكار | - العصف الذهني وورش العمل لحملات التوعية |
| - التسويق | |
| ترينيتي تالنت قطر (المضيف في افتتاح الألعاب الآسيوية) 2011 | مناظرات قطر (مناظرات تحديات المستقبل والرؤى والاستدامة) 2010 |
| - الترحيب بالضيوف القادمين وإدارة التدفقات | - المشاركة في المناظرات |
| - إبلاغ الضيوف وتوجيههم | - عمل دراسة بشأن الطرف الأول |
| - الاهتمام باحتياجات الضيوف وطلباتهم الخاصة | - عمل دراسة بشأن الطرف الثاني |
| | - القيادة والعمل الجماعي |

- المساهمة في جهود الفريق من خلال تحقيق النتائج ذات

الصلة حسب الحاجة

نظارات الديرة (المبيعات والتعامل مع العملاء) 2010

ترينيتي تالنت قطر (دعم رهان قطر 2022) 2010

- تقنيات المبيعات

- إدخال البيانات

- أخلاقيات ومسؤوليات التعامل مع العملاء

- الترويج والعلاقات العامة

- العمل الإداري

- العمل الإداري

المهارات المكتسبة

ألما ماتر ستوديوروم، جامعة بولونية، إيطاليا

٢٠١٢ - الهندسة والجبر الخطي - مدينة بولونية إيطاليا

٢٠١٢ - تكنولوجيا المود - مدينة بولونية إيطاليا

٢٠١٣ - التحليل الرياضي - مدينة بولونية إيطاليا

٢٠١٣ - الكيمياء - مدينة بولونية إيطاليا

٢٠١٣ - اوتوكاد - مدينة بولونية إيطاليا

سيرينيسما للتنمية والمحافظة من خلال التكنولوجيا (الإبداع وخلق الأفكار)

- تطوير وترويج البرامج

- إجراء البحوث المكتبية واستخدام الكتب والمقالات الصحفية ومصادر الصحف والاستبيانات وعمليات المسح والاستطلاعات والمقابلات لجمع البيانات.

- ورشة عمل والتعاون مع طلاب معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا الصيفية والأستاذ الدكتور فابيو كاريرا

- كتابة المقترحات وتقديم العروض التقديمية عند الحاجة.

المهارات اللغوية

1. اللغة الإيطالية : (اللغة الأصلية)

2. اللغة العربية : (اللغة الأصلية)

3. اللغة الإنجليزية : (قراءة وتحديث وكتابة) - شهادة الأيلتس بدرجة 7.0- شهادة اختبار التقييم الدراسي بدرجة 1300.

4. اللغة الإسبانية : (مستوى المحادثة)

5. اللغة السويدية : (مرحلة التعلم)

المراجع:

- د/ إيهاب السقا المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة وايزدوم تكنولوجيز في قطر ehab@wisdom.qa

- د/ ستيف بينسون المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة بادجر مايس بالولايات المتحدة الأمريكية steve@badgermapping.com

- السيد/ سعد بليك المدير الإقليمي والمدير العام لشركة شركة ميموب+ في المملكة العربية السعودية
s.bleik@memob.com
- السيد/ متقال أبو ناصر المدير العام لشركة ماكدونالدز قطر
m.abunasser@mcdonaldsqatar.com