

مدير العلامة التجارية والتخطيط والتسويق

بعد أن رفعت مستوى أداء وربحية المنظمات في القطاعات المتنوعة من خلال التوافق الخبير مع استراتيجيات إدارة العلامات التجارية والتسويق وطرق المبيعات المبتكرة ، أكتب إليكم لأقدم لشركتكم أكثر من 10 سنوات من الخبرة في التطوير والفكر والإبداع/ قيادة الحملات الترويجية للعلامات الترويجية وتنشيط المبيعات و من خلال خبرتي في الشركات وقطاعات الأعمال المختلفة ونمط الحياة لدي القدرة الإدارية وعن تجربة في البيع والتسويق لأجيال الألفية وزد وواي كمدير تسويق وتطوير فعال حسن السمعة في زيادة المبيعات والظهور للجماهير المستهدفة أنا واثق من قدراتي على تحقيق نتائج متفوقة لشركتكم كمدير للعلامة التجارية والتسويق

قائد ذو رؤية وأستخدم استراتيجيات "داخل / خارج الصندوق" لإثارة الأفكار التي تولد النمو المستدام أقدم سنوات من الخبرة في إدارة فريق الشركات الرائدة والقدرة على بناء الثقة بين أصحاب العمل والموظفين تراوحت أدوار في الماضي بين مدير المشتريات والتطوير والتسويق وإدارة العلامات التجارية في المملكة العربية السعودية ، ومدير تطوير التسويق الإقليمي وقد حققت نتائج مهمة من خلال عامين وأثارت التحسينات تقدماً ملحوظاً في عملية التسويق على المدى القريب والاستراتيجي أيضاً وقمت بتحليل المنافسين والتفوق عليهم وقمت بتطوير كادر العمل ليكونوا قادة يصنعون الفارق في المستقبل

بإخلاص
هيثم محمود
الرياض - المملكة العربية السعودية

هيثم محمود

مدير العلامة التجارية والتخطيط والتسويق

معلومات شخصية

تاريخ الميلاد: 01/01/1983

الجنسية: مصري

رقم الهاتف: 966545760639

عنوان البريد الإلكتروني: Haitham.Mahmoud@live.com

الموقع: الرياض - المملكة العربية السعودية

الإقامة: إقامة قابلة للتحويل

رخصة القيادة: حاصل على رخصة قيادة سعودية

حساب تعريفي

أنا مطور تسويق ومدير علامة تجارية وميدع وقائد ومدرب قضيت 10 سنوات في السوق السعودي كمدير علامة تجارية ومدير تسويق وتطوير للشركات والمتاجر الإلكترونية وحققت إنجازات رائعة وصلت إلى مئات الملايين من المبيعات خلال 24 شهراً فقط

خبرة في العمل

شركة نسيل

الرياض، المملكة العربية السعودية

مطور العلامة التجارية من 2021-10 إلى 2022-06

- العلامة التجارية تعمل في بيع العسل الطبيعي بالتجزئة ومن خلال القنوات للتجارة الإلكترونية
- وضع خطط تسويقية تعزز الوعي بالعلامة التجارية وتزيد من ولاء العملاء
- تطوير شعار للمنتجات، والبحث عن تفضيلات المستهلكين ومواقفهم حول المنتجات أو الخدمات لتحديد الاتجاهات والأنماط في سلوك الشراء
- إدارة جميع جوانب هوية العلامة التجارية، بما في ذلك مظهرها المرئي والتعرف على الاسم، وتطوير مواد تسويقية مثل الصناديق والإعلانات وتسميات المنتجات
- إدارة حملات الأحداث الإعلانية للعلامات التجارية من خلال تطوير المفاهيم واختيار المؤثرين والتفاوض على الأسعار ومراقبة النتائج
- مراقبة أنشطة المنافسين والاستجابة للإجراء المناسب، مثل تقديم منتج جديد للتنافس مع أحد المنافسين أو تغيير الأسعار للتنافس بشكل أفضل مع عروض المنافسين

العائلات العطرية لأجهزة العطور

الرياض، المملكة العربية السعودية

مطور تسويق من 2020-06 إلى 2021-10

- تعمل العلامة التجارية في أجهزة تعطير المنازل والشركات والعطور
- تحليل احتياجات السوق لتقييم احتياجات العملاء، وتحليل اتجاهات السوق الجديدة، وفرص العمل
- (ROI) تحليل الأداء السابق للمجموعات والفئات والحملات لتحسين فعالية التسويق وعائد الاستثمار
- تقييم استخدام المنتج والتطورات في الأسواق المستهدفة

- تطوير وإدارة خطط أبحاث السوق ، تطوير خطط ولاء العملاء للأسواق المستهدفة
- تطوير استراتيجيات لحملات التسويق المحلية ، والاتصال بالعلامة التجارية
- تنفيذ استراتيجيات جذب العملاء والاحتفاظ بهم لتحسين ولاء العملاء
- مراجعة تدابير التسويق لتعزيز الاستراتيجيات المبرمجة وعروض المنتجات والقدرة التنافسية للأعمال

دخون الامارات للعطور
الرياض، المملكة العربية السعودية
مدير التسويق الرقمي من 2020-01 إلى 2020-06

- تعمل العلامة التجارية في تصنيع وبيع العطور الفاخرة من خلال المعارض والموقع الإلكتروني
- تصميم والإشراف على جميع جوانب قسم التسويق الرقمي لدينا بما في ذلك قاعدة بيانات التسويق والبريد الإلكتروني وحملات الإعلان على الشبكة الإعلانية
- تطوير ومراقبة موازنات الحملة
- تخطيط وإدارة منصات التواصل الاجتماعي الخاصة بنا ، وإعداد تقارير دقيقة عن الأداء العام لحملتنا التسويقية
- التنسيق مع خبراء الإعلان والإعلام لتحسين نتائج التسويق
- التعرف على أحدث الاتجاهات والتقنيات التي تؤثر على صناعتنا

BIOHAZARS SOLUTIONS INNOVATORS LLC (BIOSI)
الرياض، المملكة العربية السعودية
مدير التسويق والمبيعات الاستراتيجي من 2019-01 إلى 2020-01

- تعمل الشركة في مجال حلول النفايات الطبية في لقطاع البيئي وتحت إشراف وزارة الصحة
- تحديد الأهداف التسويقية للمؤسسة والسعي لتحقيقها بما يضمن تحقيق الأرباح
- وضع الخطط المناسبة المتعلقة بكافة الأنشطة الترويجية لخدمات المؤسسة
- تنفيذ الخطط التسويقية ، مع ضرورة تطويرها بما يحافظ على المكانة البارزة للمنشأة ، ويعزز قدرتها على المنافسة
- مراقبة جميع أنشطة التسويق والتسويق الإلكتروني بهدف تقليل الأخطاء وتصحيح الانحرافات
- إجراء الدراسات قبل عملية تطوير استراتيجيات التسعير ، حيث يتم ذلك من خلال تطوير أفضل استراتيجيات ممكنة لتحقيق أعلى نسبة من الأرباح

عيادات المميز الطبية
الرياض، المملكة العربية السعودية
مدير تسويق من 2018-01 حتى 2019-01

- عيادات طبية في مجال طب الأسنان وطب الجلدية والتجميل
- وضع الخطط المناسبة المتعلقة بكافة الأنشطة المتعلقة بالترويج للخدمات الطبية للمؤسسة
- تطوير عمليات فريق التسويق والسعي للحصول على أفضل الفرص التسويقية للمؤسسة حيث يتم ذلك من خلال تحليل العوامل الأساسية بما في ذلك العوامل المادية أو التكنولوجية
- جمع المعلومات عن العملاء والمنافسين وتحليل البيانات واتخاذ القرارات

عيادات ديما والرضوان لطب الأسنان
الرياض، المملكة العربية السعودية
مدير تسويق من 2016-12 إلى 2017-11

- عيادات طبية في مجال طب زراعة الأسنان
- تحديد أهداف المؤسسة النقدية والتأمينية التسويقية والسعي لتنفيذها بما يضمن تحقيق الهدف
- وضع الخطط المناسبة المتعلقة بجميع المواسم ، والترقيات للخدمات الطبية للمؤسسة
- مراقبة جميع أنشطة التسويق والتسويق الإلكتروني بهدف تقليل الأخطاء وتصحيح الانحرافات
- تطوير العقود مع شركاء النجاح والجهات الحكومية
- مراقبة نمو العلاقات

عيادات فينيرز لطب الأسنان
جدة، المملكة العربية السعودية
مدير تسويق من 2016-01 حتى 2016-12

- عيادات طبية تعمل في مجال طب الأسنان وطب أسنان الأطفال
- وضع الخطط المناسبة المتعلقة بكافة الأنشطة المتعلقة بالترويج للخدمات الطبية للمؤسسة
- مراقبة جميع أنشطة التسويق والتسويق الإلكتروني بهدف تقليل الأخطاء وتصحيح الانحرافات
- تطوير العقود مع شركاء النجاح والجهات الحكومية
- مراقبة نمو العلاقات

مجموعة الأندلسية القابضة الطبية
جدة، المملكة العربية السعودية

مدير العلامات التجارية من 2012-12 إلى 2015-12

- مستشفى متكامل ومجموعة قابضة لديها أعمال في مصر والسعودية والإمارات
- تحليل وضع العلامة التجارية ورؤى المستهلك ، وتشكيل الرؤية والرسالة وتوصيلهما
- ترجمة عناصر العلامة التجارية إلى خطط واستراتيجيات الانتقال إلى السوق ، وإدارة فريق التسويق
- قم بقياس أداء جميع الحملات التسويقية والإبلاغ عنها ، وتقييم عائد الاستثمار ومؤشرات الأداء الرئيسية ومراقبة توزيع المنتجات وردود فعل المستهلكين
- خبرة في تحديد الجماهير المستهدفة وابتكار حملات فعالة
- فهم ممتاز للمزيج التسويقي المتكامل

تماس السعودية للبناء والإنشاءات ((إس تي بي سي))
جدة، المملكة العربية السعودية

مدير مشتريات من 2010-05 إلى 2012-12

- شركة مقاولات تصنيف أول
- تطوير وقيادة وتنفيذ استراتيجيات الشراء ، وتتبع المقاييس الوظيفية الرئيسية والإبلاغ عنها لتقليل النفقات وتحسين الفعالية
- صياغة استراتيجيات التفاوض وإغلاق الصفقات بالشروط المثلى
- الشراكة مع أصحاب المصلحة لضمان وثائق متطلبات واضحة
- توقع السعر واتجاهات السوق لتحديد تغييرات التوازن في قوة المشتري والمورد ، وإجراء تحليل التكلفة
- تقييم المخاطر وإدارتها وتخفيفها ، والبحث عن البائعين والموردين والشراكة معهم
- تحديد كمية وتوقيت التسليم

تعليم

كلية العلوم

كيمياء فيزيائية - جامعة بنها - مصر -

جمهورية مصر العربية

ماجستير مصغر في إدارة الأعمال

برنامج تدريبي لتأهيل المشاركين على المفاهيم والتطبيقات الحديثة في إدارة الأعمال ، للمساعدة في الوصول إلى المناصب القيادية العليا في الشركات

عبر الإنترنت Udemty دورات

- تسويق المحتوى
- (تحسين محرك البحث) SEO
- العلامات التجارية والعلامات التجارية الشخصية
- تحليل البيانات واتخاذ القرار
- سلوك العميل

أهم الإنجازات

- في عام 2012 كنت مديراً للمشتريات في شركة تماس وقد كنت أحد أفراد فريق العمل الذي قام بتسليم مشروعى
▪ ميناء جدة الإسلامى على مساحة 13500 متر مربع
▪ مركز الهرم التجارى على مساحة 12000 متر مربع
- في عام 2013 كنت مديراً للعلامة التجارية في مجموعة أندلسية الفايضة للاستثمار وقد حققت و فريق العمل
▪ بناء علاقات الجهات الحكومية بأكثر من 100 جهة
▪ بناء علاقات شركات القطاع الخاص تحت مظلة التأمين الطبي 1500 جهة
▪ تنظيم ومشاركة ماراثون أندلسية والذي شارك فيه 500 شخص
▪ تحقيق صافى أرباح 200 مليون ريال في عام ذهبي للتسويق
- في عام 2016 كنت مديراً للتسويق في عيادات فينبر الطبية وقد حققت وفريق العمل
▪ رفع مستوى الدخل من 50 ألف ريال شهرياً للعيادة إلى 120 ألف ريال شهرياً
▪ رفع مستوى الدخل لزراعة الأسنان من 80 ألف ريال / شهرياً إلى 200 ألف ريال / شهرياً
▪ استحداث قسم طب أسنان الأطفال بالعيادة وتهيئة تجربة العميل
▪ الوصول لأكثر من 3 مليون عميل مستهدف من خلال الإعلان
- في عام 2017 كنت مديراً للتسويق في عيادات ديمة الطبية وقد حققت وفريق العمل
▪ رفع مستوى دخل الفرع من 150 ألف ريال إلى 350 ألف ريال / شهرياً
▪ إعادة تصميم الهوية البصرية لكلا من عيادات ديمة و عيادات الرضوان
▪ إعادة تصميم تجربة المستخدم لنحصل على نسبة رضا 98% بعد أن كانت 88%
▪ التعريف بالأطباء وإدارة صفحات تسويقية على منصات التواصل الإجتماعي
- في عام 2019 كنت مديراً للتسويق في عيادات الميزر الطبية وقد حققت وفريق العمل
▪ إدارة عملاء يصل عددهم إلى 200 ألف عميل سابق
▪ تأسيس نظام خدمة عملاء يحلل ويقيس مؤشرات التسويق
▪ ارتفاع مستوى دخل العيادات من 210 ألف ريال / شهرياً إلى 380 ألف ريال شهرياً
▪ إعادة تصميم الهوية البصرية لمجموعة صيدليات جرين التابعة للمركز
- في عام 2020 كنت مديراً للتسويق في شركة بايوسى لحلول النفايات الطبية وقد حققت نتائج ملموسة
▪ قمت بمسح كامل لأهم المنشآت الطبية في الرياض والمملكة العربية السعودية
▪ قمت بتسعير خدمات حلول النفايات الطبية طبقاً للمرسوم الملكي لدول مجلس التعاون
▪ قمت بالتعاقد مع مستشفيات سليمان الحبيب بعقد بلغت قيمته 17 مليون ريال سنوياً
▪ قمت بالتعاقد مع جهات ومستشفيات بقيمة 10 مليون ريال سعودي
▪ قمت بتأسيس ملف الهوية الخدمية لشركة بايوسى وترسيخ مفهوم الاستدامة
- في عام 2020 عينت مديراً للتسويق الرقمي في شركة دخون الإماراتية للطور
▪ وصلت إلى 20 مليون مشاهدة خلال الشهر الأول من العمل
▪ زادت مبيعات الشركة بما يقدر بـ 42% من خلال التجارة الإلكترونية
▪ بنى العلاقات والروابط مع المشاهير والمؤثرين +100 شخصية مؤثرة
- في عام 2021 كنت مديراً للتطوير والتسويق في شركة العائلات العطرية أروماتيك فاميليز
▪ طورت عملية التسويق بشكل كامل وحققت مبيعات 400 ألف من أول شهر لأجهزة التعطير
▪ طورت أدوات التسويق واستراتيجياته وحققت مبيعات 2 مليون في الشهر الثالث لأجهزة التعطير
▪ طورت منتجات العطور وتغليفها وعملية الهوية البصرية لكل عطر على حدة
▪ طورت باقات العطور وعطور الشعر والرسالة التسويقية لمنتجات العطور
▪ حققت الأهداف التسويقية على مدار 15 شهر وكل هدف كان تحدياً جديداً
▪ إجمالي الأهداف المحققة 49 مليون ريال و 800 ألف
▪ تخطت العوائد الربحية 60% من إجمالي الإيرادات
- في عام 2022 كنت مديراً تنفيذياً لشركة نسيل للمنتجات الغذائية والعسل الطبيعي
▪ كانت مبيعات العسل 1 مليون ريال خلال عام 2021 و 2020
▪ تخطت المبيعات حاجز 100 مليون ريال بعد 6 شهور عمل
▪ أضفت منتجاً جديداً للعلامة التجارية وحققت قبولاً واسعاً بين العملاء
▪ بنيت علاقات استراتيجية مع المشاهير والمؤثرين وصل عددها إلى 1200+ مؤثر
- في مراسم العربية حتى الآن
- قمت بالتعاقد مع مؤسسة سعي الخيرية للوفاء بدورنا المجتمعي
- قمت بتأسيس نظام الطريقة الثالثة في إدارة الشركات

Brand Manager Planning and Marketing

Having raised the level of performance and profitability of organizations in diverse sectors through expert alignment with branding and marketing management strategies and innovative sales methods, I am writing to offer your company more than 10 years of experience in development, thought and creativity. Leading promotional campaigns for promotional brands and stimulating sales through my experience in companies, various business sectors and lifestyle, I have the administrative ability and experience in selling and marketing to millennials, Z and W. As an effective marketing and development manager with a reputation for increasing sales and exposure to target audiences, I am confident in my abilities to deliver superior results for your company as a brand and marketing manager.

A visionary leader who uses "in/out-of-the-box" strategies to spark ideas that generate sustainable growth. Oldest years of experience managing a team of leading companies and the ability to build trust between employers and employees. My roles in the past ranged from Director of Purchasing, Development Marketing and Brand Management in the Kingdom of Saudi Arabia, Saudi Arabia, and the regional marketing development manager. I have achieved important results through two years. The improvements sparked remarkable progress in the marketing process in the short and strategic terms as well. I analyzed competitors and outperformed them, and developed staff to be leaders who make a difference in the future.

sincerely
Haitham Mahmoud
Riyadh, Saudi Arabia

Haitham Mahmoud

Brand Manager

planning and marketing

personal information

Date of birth: 01/01/1983

Egyptian nationality

Phone number +966545760639

Haitham.Mahmoud@live.com : E-mail address

Location: Riyadh - Kingdom of Saudi Arabia

Iqama: Transferable Iqama

Driving License: Holds a Saudi driving license

profile account

I am a marketing developer, brand manager, creator, leader, and trainer. I spent 10 years in the Saudi market as a brand manager and marketing and development manager for companies and e-shops, and I achieved remarkable achievements that reached hundreds of millions of sales in just 24 months

work experience

Naseel Company

Riyadh, Saudi Arabia

Brand Developer From 10-2021 to 06-2022

- The brand is engaged in the retail sale of natural honey and through e-commerce channels
- Develop marketing plans that enhance brand awareness and increase customer loyalty
- Develop a slogan for products, and research consumers' preferences and attitudes about products or services to identify trends and patterns in purchasing behaviour
- Manage all aspects of a brand's identity, including its visual appearance and name recognition, and develop marketing materials such as boxes, advertisements, and product labels
- Manage advertising event campaigns for brands by developing concepts, selecting influencers, negotiating prices, and monitoring results
- Monitor competitor activities and respond to appropriate action, such as introducing a new product to compete with a competitor or changing prices to better compete with competitor offerings

Aromatic Families of Perfume devices

Riyadh, Saudi Arabia

Marketing Developer from 06-2020 to 10-2021

- The brand operates in home and corporate fragrances and perfumes
- Market Needs Analysis To assess customer needs, analyze new market trends, and business opportunities
- Analyze past performance of groups, categories and campaigns to improve marketing effectiveness and return on investment (ROI).
- Evaluate product usage and developments in target markets.
- Develop and manage market research plans, develop customer loyalty plans for target markets.
- Develop strategies for local marketing campaigns, and brand communication
- Implement customer acquisition and retention strategies to improve customer loyalty.
- Review marketing measures to enhance programmed strategies, product offerings and business competitiveness.

Dokhoon Emirates Perfumes

Riyadh, Saudi Arabia

Digital Marketing Manager from 01-2020 to 06-2020

- The brand manufactures and sells luxury perfumes through exhibitions and the website
- Design and oversee all aspects of our digital marketing department including marketing database, email and display advertising campaigns.
- Develop and monitor campaign budgets.
- Planning and managing our social media platforms, preparing accurate reports on the overall performance of our marketing campaign.
- Coordinate with advertising and media experts to improve marketing results.
- Learn about the latest trends and technologies affecting our industry.

BIOHAZARS SOLUTIONS INNOVATORS LLC (BIOSI)

Riyadh, Saudi Arabia

Strategic Marketing and Sales Manager from 01-2019 to 01-2020

- The company works in the field of medical waste solutions in the environmental sector and under the supervision of the Ministry of Health
- Determining the organization's marketing objectives and striving to achieve them in order to ensure profitability
- Develop appropriate plans related to all promotional activities for the organization's services
- Implementation of marketing plans, with the need to develop them in a manner that maintains the prominent position of the establishment and enhances its ability to compete.
- Monitor all marketing and e-marketing activities with the aim of reducing errors and correcting deviations
- Conducting studies before the process of developing pricing strategies, as this is done by developing the best possible strategy to achieve the highest percentage of profits.

Al Mumayaz Medical Clinics

Riyadh, Saudi Arabia

Marketing Manager from 01-2018 to 01-2019

- Medical clinics in the field of dentistry, dermatology and cosmetology
- Develop appropriate plans related to all activities related to the promotion of the medical services of the institution
- Developing the operations of the marketing team and seeking to obtain the best marketing opportunities for the organization, as this is done by analyzing the basic factors, including physical or technological factors.
- Gathering information about customers and competitors, analyzing data and making decisions.

Dima and RadwanDental Clinics

Riyadh, Saudi Arabia

Marketing Manager from 12-2016 to 11-2017

- Medical clinics in the field of dentistry and implantology
- Determining the objectives of the monetary and insurance marketing institution and striving to implement them to ensure the achievement of the objective
- Develop appropriate plans related to all seasons, and promotions for the medical services of the institution
- Monitor all marketing and e-marketing activities with the aim of reducing errors and correcting deviations
- Developing contracts with success partners and government agencies
- Monitor the growth of relationships

Veneers Dental Clinics

Jeddah-Saudi Arabia

Marketing Manager from 01-2016 to 12-2016

- Medical clinics working in the field of dentistry and pediatric dentistry
- Develop appropriate plans related to all activities related to the promotion of the medical services of the institution
- Monitor all marketing and e-marketing activities with the aim of reducing errors and correcting deviations
- Developing contracts with success partners and government agencies
- Monitor the growth of relationships

Andalusia Medical Holding Group

Jeddah-Saudi Arabia

Brand Manager from 12-2012 to 12-2015

- An integrated hospital and a holding group that has businesses in Egypt ,KSA&UAE
- Analyzing brand positioning and consumer insights, shaping and communicating vision and mission
- Translating brand elements into go-to-market plans and strategies, managing the marketing team
- Measure and report the performance of all marketing campaigns, evaluate ROI and KPIs and monitor product distribution and consumer feedback
- Experience in defining target audiences and devising effective campaigns
- Excellent understanding of the integrated marketing mix

Saudi Contacts Building and Construction (STBC)
Jeddah-Saudi Arabia
Purchasing Manager from 05-2010 to 12-2012

- First class contracting company
- Develop, lead and implement purchasing strategies, tracking and reporting on key functional metrics to reduce expenses and improve effectiveness
- Formulating negotiation strategies and closing deals on optimal terms
- Partner with stakeholders to ensure clear requirements documents
- Anticipate price and market trends to identify balance changes in buyer and supplier power, and perform cost analysis
- Evaluate, manage and mitigate risks, and seek out and partner with vendors and suppliers
- Determine the quantity and timing of delivery

Education

College of Science

- Physical Chemistry - Benha University - Egypt

The Egyptian Arabic Republic

Mini Master in Business Administration

A training program to qualify participants on modern concepts and applications in business administration, to help them reach senior leadership positions in companies

Udemy courses online

- Content marketing
- SEO (Search Engine Optimization)
- Brands and personal brands
- Data analysis and decision making
- customer behaviour

haithammahmoudd



Highlights

- In 2012, I was a purchasing manager at Tamas Company, and I was one of the members of the work team that delivered my project
 - Jeddah Islamic Port on an area of 13,500 square meters
 - Al Haram Commercial Center on an area of 12,000 square meters
- In 2013, I was a brand manager in the Andalusia Holding Group for Investment
 - Building relationships with government agencies with more than 100 agencies
 - Building relationships with private sector companies under the umbrella of medical insurance, 1,500 entities
 - Organizing and participating in the Andalusian Marathon, in which 500 people participated
 - Achieving a net profit of 200 million riyals in a golden marketing year
- In 2016, I was Marketing Director at Venere Medical Clinics, and I achieved and worked
 - Raising the income level from 50 thousand riyals per month for the clinic to 120 thousand riyals per month
 - Raising the level of income for dental implants from 80 thousand riyals / month to 200 thousand riyals / month
 - Creating a pediatric dentistry department in the clinic and creating a customer experience
 - Reaching more than 3 million targeted customers through advertising
- In 2017, I was Director of Marketing at Dima Medical Clinics, and I achieved and worked as a team
 - Increasing the income level of the branch from 150 thousand riyals to 350 thousand riyals / per month
 - Redesigning the visual identity of Dima clinics and Radwan clinics
 - Redesigning the user experience to get a 98% satisfaction rate from 88%
 - Introducing doctors and managing marketing pages on social media platforms
- In 2019, I was Marketing Director at Al-Maiz Medical Clinics, and I achieved and worked
 - Customer management of up to 200,000 former clients
 - Establishing a customer service system that analyzes and measures marketing indicators
 - Increasing the level of clinic income from 210 thousand riyals/month to 380 thousand riyals per month
 - Re-designing the visual identity of the Green Pharmacies group of the center
- In 2020 I was Marketing Manager at Biosy Medical Waste Solutions and I achieved tangible results
 - I made a complete survey of the most important medical facilities in Riyadh and Saudi Arabia
 - I priced medical waste solutions services in accordance with the royal decree of the GCC countries
 - I contracted with Sulaiman Al-Habib Hospitals, with a contract worth 17 million riyals annually
 - I contracted with agencies and hospitals at a value of 10 million Saudi riyals
 - I established the service identity file for Bayusi and consolidated the concept of sustainability
- In 2020, she was appointed Director of Digital Marketing at Dukhoon Emirates Perfume Company
 - It reached 20 million views within the first month of operation
 - The company's sales increased by an estimated 42% through e-commerce
 - Build relationships and links with celebrities and influencers 100+ influencers

- In 2021, I was Director of Development and Marketing at Aromatic Families
 - Completely developed the marketing process and achieved sales of 400,000 in the first month of perfumes
 - Developed marketing tools and strategies and achieved 2 million sales in the third month of perfume devices
 - She developed the fragrance products, packaging and visual identity process for each fragrance individually
 - Developed perfume and hair perfume packages and the marketing message for perfume products
 - I achieved the marketing goals over the course of 15 months, and each goal was a new challenge
 - The total goals achieved are 49 million riyals and 800 thousand
 - Profitable returns exceed 60% of total revenue

- In 2022, I was CEO of Naseel Food Products and Natural Honey Company
 - Honey sales were 1 million riyals during 2021 and 2020
 - Sales exceeded 100 million riyals after 6 months of work
 - I added a new product to the brand and it achieved wide acceptance among customers
 - Built strategic relationships with 1200+ celebrities and influencers

- In Arabic ceremonies so far
- I contracted with the Sai Charitable Foundation to fulfill our social role
- You established the system of the third method of corporate governance