

<p style="text-align: center;">محمد يوسف الطحان القاهرة الجديدة، مصر +20112031119 me@mohamedaltahan.com mohamedaltahan.com softecnova.com</p>	<p>MOHAMMED YOUSSEF EL-TAHAN New Cairo, Egypt +20 1112031119 me@mohamedaltahan.com mohamedaltahan.com softecnova.com</p>
<p style="text-align: center;">الملخص المهني</p> <p>متخصص أول في تطوير الأعمال، يتمتع بخبرة تزيد عن 15 عاماً في تسريع مبيعات الشركات (B2B)، وتأمين الشراكات العابرة للحدود، وقيادة التوسع في الأسواق عبر دول مجلس التعاون الخليجي، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ومصر. يتميز بفاعلية عالية في اختراق أسواق جديدة في قطاعات الآلات الثقيلة، والتصنيع، والبنية التحتية للعقارات التجارية. يجمع بمهارة بين الخبرة الميدانية العميقة في السوق والاعتماد على أتمتة سير العمل الحديثة المدعومة بالذكاء الاصطناعي لتسريع دورات الصفقات وتبسيط عمليات البيع. أثبت جدارته في إتمام الصفقات وبناء خطوط مبيعات قوية، والتفاوض على حقوق التوزيع الدولية الحصرية، وإدارة الحسابات المؤسسية ذات القيمة العالية لكبار المطورين.</p>	<p>PROFESSIONAL SUMMARY</p> <p>Results-driven Senior Business Development Professional with over 15 years of hands-on experience accelerating B2B enterprise sales, securing cross-border partnerships, and driving market expansion across the GCC, MENA, and Egypt. Highly effective at penetrating new markets within heavy machinery, industrial manufacturing, and commercial real estate. Uniquely combines deep on-the-ground market expertise with modern, AI-driven workflow automation to automate deal cycles and streamline sales operations. A proven closer with a track record of building robust sales pipelines, negotiating exclusive international distribution rights, and managing high-value enterprise accounts for Tier-1 developers.</p>
<p style="text-align: center;">المهارات الأساسية</p> <ul style="list-style-type: none"> ● تطوير الأعمال: مبيعات الشركات (B2B)، بناء خطوط المبيعات، إدارة الحسابات الرئيسية (KAM)، التفاوض على العقود المعقدة، الاحتفاظ بالعملاء. ● التوسع في الأسواق: تنفيذ استراتيجيات دخول السوق (GTM)، دخول أسواق الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي، الشراكات والمشاريع المشتركة (JV)، بناء شبكات التوزيع للمؤسسات. ● عمليات وتقنيات المبيعات: أتمتة المبيعات بالذكاء الاصطناعي (n8n) وتنسيق سير العمل، تصميم بنية إدارة علاقات العملاء (CRM)، دمج أنظمة تخطيط موارد المؤسسات (ERPNext)، الامتثال الرقمي للفواتير العابرة للحدود. ● الخبرات الصناعية: معدات البناء الثقيلة، البنية التحتية للعقارات التجارية، التصنيع الصناعي، مشاريع المشاركات العملاقة. 	<p>SKILLS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Business Development: B2B Enterprise Sales, Sales Pipeline Generation, Key Account Management (KAM), Complex Contract Negotiation, Client Retention. ● Market Expansion: Go-to-Market (GTM) Execution, UAE & GCC Market Entry, Joint Venture (JV) Partnerships, B2B Distributor Networking. ● Sales Operations & Tech: AI-Driven Sales Automation (n8n, workflow orchestration), CRM Architecture, ERP Integration (ERPNext), Cross-Border E-Invoicing Compliance. ● Industry Expertise: Heavy Construction Equipment,

	<p>Commercial Real Estate Infrastructure, Industrial Manufacturing, Mega-Project Procurement.</p>
<p>الخبرات المهنية مستشار أول لتطوير الأعمال وخبير تقني SoftecNova القاهرة، مصر 2023 – حتى الآن</p> <ul style="list-style-type: none"> قيادة تنفيذ مبيعات (B2B) واستراتيجيات دخول السوق للشركات الصناعية الصغيرة والمتوسطة وشركات التصنيع التي تتوسع في الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي. <p>عمل حر منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2015 – 2023</p> <ul style="list-style-type: none"> تقديم الاستشارات للشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشأن دخول الأسواق الإقليمية، وتحسين خطوط الإيرادات، واستراتيجيات مبيعات B2B المستدامة. تدريب فرق المبيعات على مفاوضات B2B المتقدمة، وإدارة الحسابات الحديثة، وتقديم العطاءات للمشاريع المعقدة. التعاون مع حاضنات الأعمال الإقليمية لتوجيه المؤسسات الناشئة في التحليل التنافسي ومواءمة سلاسل التوريد التجارية. <p>مدير أول لتطوير الأعمال Emirates Cities الشارقة، الإمارات 2011 – 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> تنفيذ استراتيجيات الدخول إلى الأسواق الإقليمية والاحتفاظ بالعملاء، ودفع المبيعات التجارية لكبار المطورين بما في ذلك إعمار (Emaar)، وداماك (Damac)، وتطوير (Tatweer). إدارة حسابات الشركات ذات القيمة العالية وتأمين اتفاقيات التوريد للتركيبات البارزة داخل المشاريع العملاقة، بما في ذلك برج خليفة (مما ساهم في منظومة مشاريع بقيمة 8 مليارات درهم إماراتي). توحيد مقاييس الخدمة التشغيلية عبر قسم المبيعات، مما أدى إلى تحسين رضا العملاء ومواءمة تقديم الخدمات مع معايير المؤسسات الفاخرة. <p>مدير تطوير الأعمال / مدير مبيعات الشركات House Of Equipments (أرابتك) دبي 2007 – 2011</p> <ul style="list-style-type: none"> إدارة مبيعات الشركات (B2B) والتوزيع لثاني أكبر وكيل لمعدات البناء في المنطقة، ولعب دور رئيسي في تحقيق إيرادات سنوية تبلغ مليار درهم إماراتي. التفاوض بنجاح وتأمين حقوق توزيع إقليمية حصرية مع شركاء تصنيع دوليين، مما أدى إلى مضاعفة خطوط المنتجات النشطة للشركة. بناء ودعم شبكة من مديري المبيعات الإقليميين للاستحواذ القوي على حصة السوق وإتمام الصفقات 	<p>PROFESSIONAL EXPERIENCE Senior Business Development Consultant & Technologist SoftecNova Cairo, Egypt 2023 – Present</p> <ul style="list-style-type: none"> Drive B2B sales execution and market entry strategies for industrial SMEs and manufacturing firms expanding into the UAE and the wider GCC. <p>Business Development Consultant & Corporate Trainer Independent Practice MENA Region 2015 – 2023</p> <ul style="list-style-type: none"> Consulted for corporate enterprises and SMEs on regional market entry, revenue pipeline optimization, and sustainable B2B sales strategies. Trained corporate sales teams on high-stakes B2B negotiations, modern account management, and complex project bidding. Collaborated with regional business incubators to mentor emerging organizations on competitive analysis and commercial supply-chain alignment. <p>Senior Business Development Manager Emirates Cities Sharjah, UAE 2011 – 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> Executed regional go-to-market and client retention strategies, driving commercial sales for Tier-1 developers including Emaar, Damac, and Tatweer. Managed high-value enterprise accounts and secured supply agreements for landmark installations within mega-projects, including the Burj Khalifa (contributing to an AED 8 Billion project ecosystem). Standardized operational service

خلال فترات طفرة البناء الإقليمية.
مدير المبيعات والتسويق | Emirates Cities | الشارقة، الإمارات | 2007 – 2005

- تنفيذ استراتيجية دخول سوق ناجحة للغاية (B2B) في قطر، واستقطاب وتأمين حسابات أساسية من الصفر.
- إتمام اتفاقيات توريد طويلة الأجل وعالية القيمة مع شركات بناء رائدة ومطورين تجاريين في جميع أنحاء أبوظبي والإمارات الشمالية.

رئيس فريق التسويق (التصدير والخدمات اللوجستية) | مجموعة عيسى | القاهرة | 2005 – 2002

- قيادة الخدمات اللوجستية للتجارة العالمية ومبيعات (B2B) والتسويق الدولي لأكبر مُصدّر للأثاث في المنطقة.
- فتح أسواق جديدة من خلال إنشاء شبكات توزيع دولية قوية، وتوسيع البصمة التصديرية للشركة من 7 إلى 37 دولة.
- إدارة وثائق سلسلة التوريد المعقدة لضمان توصيل المنتجات بسلاسة إلى مناطق تجارية دولية جديدة.

محلل أبحاث السوق ودراسات الجدوى | موفنبيك | مصر | 2002 – 2000

مراقب التكاليف ومحاسب الإيرادات | موفنبيك | مصر | 2000 – 1997

metrics across the sales division, improving client satisfaction and aligning service delivery with luxury enterprise standards.

Business Development Manager / Corporate Sales Manager | House Of Equipments (Arabtec) | Dubai | 2007 – 2011

- Led B2B corporate sales and distribution for the region's second-largest construction equipment dealer, playing a key role in generating AED 1 Billion in annual revenue.
- Successfully negotiated and secured exclusive regional distribution rights with international manufacturing partners, doubling the company's active product lines.
- Built and supported a network of district sales managers to aggressively capture market share and close deals during regional construction booms.

Sales & Marketing Manager | Emirates Cities | Sharjah, UAE | 2005 – 2007

- Executed a highly successful B2B market entry strategy for Qatar, prospecting and securing foundational anchor accounts from scratch.
- Closed long-term, high-value supply agreements with leading construction firms and commercial developers throughout Abu Dhabi and the Northern Emirates.

Marketing Team Lead (Export & Logistics) | Eissa Group | Cairo, Egypt | 2002 – 2005

- Drove global B2B trade logistics and international marketing for the region's largest furniture exporter.
- Opened new markets by establishing robust international distributor networks, expanding the company's export footprint from 7 to 37 countries.

	<ul style="list-style-type: none"> Managed complex supply chain documentation to ensure seamless product delivery into new international trade zones. <p>Market Research & Feasibility Analyst Movenpick Egypt 2000 – 2002 Corporate Cost Controller & Income Accountant Movenpick Egypt 1997 – 2000</p>
<p>التعليم والشهادات</p> <ul style="list-style-type: none"> ● بكالوريوس في المحاسبة وإدارة الأعمال جامعة المنصورة ● ماجستير مصغر في إدارة الأعمال (التركيز الاستراتيجي للشركات) شهادة تدريب تنفيذي ● دبلوم فني في دعم الكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات أنظمة سيسكو (Cisco Systems) ● الشهادات المتخصصة: التدقيق الداخلي للجودة (توافق ISO-9001)، التخطيط الاستراتيجي للنقل البحري والبري (Martrans)، الإدارة الدولية للمعارض والأسواق التجارية (IMC) 	<p>EDUCATION & CREDENTIALS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● B.Sc. in Accounting and Business Management Mansoura University ● Mini MBA (Strategic Corporate Focus) Executive Training Certification ● Technical Diploma in Computer & Information Technology Support Cisco Systems ● Certifications: Internal Quality Audit (ISO-9001 Alignment), Strategic Maritime & Land Transport Planning (Martrans), International Exhibition & Trade Show Management (IMC)