ASSEM ABUKATAB

CEO	2014-2022
MArketing Director	2012-2014
Marketing Manager	2009-2012
Marketing Executieve	2005-2009
Sales Man	2000-2005

+201011811226

Egypt-Cairo-Maadi

assem_ali2000@yahoo.com

26 March, 1978

My name is Assem AbuKatab and I am reaching out to introduce myself to see if an interview would be of interest. I have many experiences all physical or digital advertising requirements, including interactive or experiential initiatives also i have excellent experiences in marketing and decoration . I can share over a call if you are interested. My reason for reaching out to you is to see if you would be interested in an in interview meeting to learn more

Education

Bachelor of Commerce,
Business Administration
Tanta University 1996-2000

Expertise

- Executive Leadership: A history of effective expansion of business, start-up to a multi-company conglomerate. Strategic Planning: creation of 5 year business strategies and integrated marketing plans of big organizations. International Operations: Huge experience of dealing with international agents and procurement experience in UAE, KSA, Egypt, China, and Spain. Marketing & Branding: Specialist in creating marketing departments, corporate identity and media buying strategies. Event & Exhibition Management: Specialization in creating and delivering international exhibition stands on behalf of the government and military organizations. Industrial Production: Wood management and gypsum manage and fabricate custom furniture and mega signage projects. Digital Skills: the skill to use CRM systems, such as HubSpot and Pipedrive, to streamline the process of generating leads and making sales.

Language

Arabic Fluent
English very good

WORK EXPERIENCE

Commercial Director | Elhelow Style. **March 2026 – Present**

- Commercial Director, I spearhead the company's commercial growth and digital transformation. I focus on optimizing branch performance and securing "Class A" projects in the Egyptian market through data-driven marketing and SaaS-based automation. Working closely with senior leadership and Eng. Ayman Elhelow, I ensure all operations align with our long-term strategic vision.
- I provide executive leadership across a comprehensive portfolio, managing the Retail, Project, and Online Sales divisions, alongside the Marketing, Customer Service, After-Sales, and Technical Office departments.

CEO | Toledo Group (Abu Dhabi, UAE) 11/2014 – 03/2022

Toledo group started as an advertising agency to serve business in UAE. it was growing very well now it's 5 companies with factory.

- Strategic Vision and Planning: 8-year business development and marketing plans to sustain growth in the long term.
- Business Transformation: Leading the growth of startups and small businesses in to diversified multi-company groups.
- Operation Excellence: This deals with full scale operations in a variety of sites, which include manufacturing plants (Wood and Gypsum factories) and distribution hubs.
- Financial/Budgetary Supervision: Managing and guiding marketing funds, financial objectives, and resource distribution in order to increase revenues.International
- Supply Chain Management: International procurement of machinery, tools and raw materials and managing international agents in China, Spain and Egypt.
- Organizational Leadership: Directing and guiding cross-functional teams in different geographic areas and attaining desired sales and operational objectives.High-Level
- Stakeholder Relations: Negotiation of big advertising and production contracts and relations with governmental and military organizations.
- Marketing & Brand Governance: Guiding the corporate identity development, branding strategies and integrated marketing campaigns to improve the presence in the market.
- Market Intelligence: This involves applying research and analytical expertise to pinpoint market forces, customer preferences and prices to gain competitive edge.
- Customer Advocacy: Fostering the culture of passionate customer advocacy and provision of high-quality delivery of custom-made products and services.

WORK EXPERIENCE

Marketing Director | Khudair Group (Al-Khobar, KSA) 08/2012 – 10/2014

"Khudair is a group company for many business type like cement, oil ,aluminum, HVAC and constriction."

- Marketing Infrastructure Development: First full marketing department of the group created and organized to meet various business lines such as:
- Oil and Gas, Cement, HVAC and Construction.
- Strategic Branding & Positioning: Developed and executed a common corporate brand image (Branding) to increase company presence within the market and to give the group a professional legal image in all of the subsidiaries.
- Integrated Marketing Strategy: Prepared both short term and long term marketing strategies that were consistent with the financial goals of the group to propel revenue and market share growth.
- Market Intelligence & Analytics: In-depth market research and competitor analysis were done to determine the trends in the industry, customer needs and growth opportunities in Saudi market.
- Budgetary Oversight and Media Buying: Oversaw budget related to marketing, as well as optimizing the marketing budget, strategic media buying and advertising contracts to maximize ROI.
- Lead Generation/B2B Relations: Managed relations with major corporate accounts, spearheaded B2B marketing efforts with the goal of generating high quality leads and so on.
- Cross-Functional Leadership: Co-worked well with the executive management and finance department of the group to align marketing with the company in general.

WORK EXPERIENCE

Marketing Manager Adventure Media Production , Cairo/Egypt

12/2005 - 06/2012

- Strategic Event Management: Led the organization and execution of grand sports, but the most notable one was the " Vodafone Ramadan tournament, 2006-2012.
- Account and Client Relations: Supported high-value B2B client accounts, making sure that they have long-term relationships and that they are served excellently.
- Production Coordination: Was the default interface between creative production groups and the outside suppliers to facilitate project processes and quality assurance.
- Business Development: Lead generation techniques and advertising campaigns that have seen the company win large corporate contracts.
- Team Leadership: Managed marketing employees and organized cross-departmental interactions in order to balance promotional work with company revenues.

WORK EXPERIENCE

Marketing Specialist | Burgan Al Ahlia (Salmiya, Kuwait) 11/2000 – 10/2005

- Business Development: Expert in creating new sales prospects and closing deals with them.
- Client Following: Continued strict follow-up protocols on customers in order to ensure customer satisfaction and business reiteration.
- Inter-departmental Co-ordination: Worked hand in hand with team members in order to meet the department sales and marketing targets.

SKILLS

Marketing Skills

- Strategic Marketing
- Market Analysis
- Branding & Corporate Identity
- B2B & B2C Strategies
- Media Buying
- Lead Generation
- Campaign Management
- Market Research
- Digital Advertising

Computer & Technical Skills

- CRM (HubSpot / Pipedrive)
- Microsoft Office Suite (Word, Excel, PPT)
- Digital Production Tools
- Social Media Management Tools
- ERP Systems
- Data Analysis
- Graphic Design Oversight (Adobe Suite Knowledge)

Management & Leadership

- Strategic Planning
- Business Scaling
- Operations Management
- Budgeting & Financial Oversight
- Team Leadership
- Change Management
- Global Procurement
- Project Lifecycle Management
- Business Development

Communication Skills

- Stakeholder Relations
- Executive Communication
- Negotiation
- Conflict Resolution
- Public Relations
- Cross-functional Collaboration
- Presentation Skills
- Contract Negotiation

Administrative Skills

- Resource Allocation
- Policy Development
- Workflow Optimization
- Performance Metrics (KPIs)
- Supply Chain Coordination
- Time Management
- Risk Management

PROFESSIONAL SUMMARY

Experienced Executive Leader of more than 20 years of Business Scaling and Strategic growth. Having experience of optimizing Sales Funnel and budget management to maximize ROI.

Experienced in creating teams of high-performance and developing strong SOPs to guarantee operational excellence throughout the MENA region.

Well planned marketing and operational budgets, continuously getting a high ROI in balancing goals attained in business to market opportunities.

Streamlined the corporate Sales Funnel, which embraced Conversion Rate Optimization (CRO) techniques that raised the lead-to-deal conversion rate by 30 percent. Introduced and established detailed Standard Operating Procedures (SOPs) in departments, simplifying the workflow and improving communication with the main Stakeholders.

To improve the Customer Acquisition Cost (CAC) and Long-term Lifetime Value (LTV) of corporate clients, leveraged on data-driven insights to maximize the acquisition cost and maximize the value of the client.

Strategic Management:
ROI Management/Financial Management.
KPI Development and Tracking.
SOP Implementation and Design of Workflow.
Stakeholder Management and Executive.
Communication.
Growth & Marketing:
Sales Funnel Strategy and Design.
CRO (Conversion rate Optimization)
Market Research and Growth Plans.
B2B and B2C Relationship Management.

عاصم محمد علي

مدير تنفيذي 2014-2022
مدير تنفيذي تسويق 2012-2014
مدير تسويق 2009-2012
مسئول تسويق 2005-2009
مندوب مبيعات و تسويق 2000-2005

القاهرة - مصر
26 March, 1978

+201011811226
assem_ali2000@yahoo.com

اسمي عاصم محمد علي، خبير في التسويق و تطوير الاعمال و الدعاية والإعلان (الرقمي والواقعي) والفعاليات و" المعارض ، مع خبرة متميزة في التسويق والديكور. أتشرف بعرض جزء من خبراتي الممتدة علي مدار 22 عام في مجال ". الادارة و التسويق ، حيث أطمح لمشاركة تفاصيل خبراتي وكيفية توظيفها في مشاريعكم القادمة

خبرات العمل

المدير التجاري | شركة الحلو ستايل (Elhelow Style) مارس 2026 - حتى الآن

- أشغل حالياً منصب المدير التجاري بشركة "الحلو ستايل"، حيث أتولى مسؤولية قيادة الاستراتيجيات التجارية وتطوير الأداء العام للفروع. يتركز دوري بشكل أساسي على:
- الإشراف الاستراتيجي: متابعة أداء الفروع من خلال الزيارات الميدانية المستمرة، وتحليل سير العمل لضمان تقديم أفضل تجربة للعملاء.
- تطوير الأعمال: أعمل على صياغة وتنفيذ خطط تسويقية وبيعية تستهدف كبار العملاء (Class A) والمشاريع الكبرى في السوق المصري.
- التحول الرقمي: أقود مبادرات دمج الحلول التقنية وأنظمة الـ SaaS لتحسين الكفاءة التشغيلية وأتمتة العمليات التجارية.
- التنسيق القيادي: أعمل عن قرب مع الإدارة العليا، وتحديداً مع المهندس أيمن الحلو، لضمان مواءمة العمليات التجارية مع الرؤية المستقبلية للشركة.
- اشرف علي إدارة قسم المبيعات و الفروع قسم مبيعات المشاريع قسم مبيعات الاونلاين قسم التسويق قسم خدمة العملاء وخدمات ما بعد البيع قسم المكتب الفني

المدير التنفيذي لمجموعة شركات توليدو بالامارات **11/2014 – 03/2022**

تأسست مجموعة توليدو في البداية كوكالة للدعاية والإعلان في سوق الإمارات. واليوم، نفخر بتحولنا إلى" مجموعة اقتصادية متكاملة تدير 5 شركات متنوعة ومنشأة تصنيع متطورة، مما يتيح لنا تلبية كافة احتياجات ".عملائنا بجودة واحترافية عالية

- الرؤية والتخطيط الاستراتيجي: صياغة خطط تطوير الأعمال والتسويق لمدد تصل إلى 8 سنوات، لضمان استدامة النمو على المدى الطويل.
- تحول الأعمال (Business Transformation): قيادة الشركات الناشئة والصغيرة وتحويلها إلى مجموعات اقتصادية كبرى ومتعددة الأنشطة.
- التميز التشغيلي: إدارة العمليات التشغيلية كاملة النطاق في مواقع متنوعة، تشمل المنشآت الصناعية (مصانع الأخشاب والجبس) ومراكز التوزيع.
- الإشراف المالي والميزانيات: إدارة وتوجيه الموارد المالية والتسويقية، ووضع الأهداف المالية وتوزيع الموارد لتعظيم الإيرادات.
- إدارة سلاسل الإمداد الدولية: إدارة عمليات المشتريات الخارجية للمعدات والمواد الخام، والتنسيق مع الوكلاء الدوليين في (الصين، إسبانيا، ومصر).
- القيادة التنظيمية: توجيه الفرق متعددة المهام عبر مناطق جغرافية مختلفة، وتحقيق الأهداف البيعية والتشغيلية المنشودة.
- إدارة علاقات الشركاء (رفيعة المستوى): التفاوض على عقود الدعاية والإنتاج الكبرى، وبناء علاقات استراتيجية مع الجهات الحكومية والعسكرية.
- حوكمة التسويق والعلامة التجارية: قيادة تطوير الهوية المؤسسية، واستراتيجيات التموضع (Branding)، والحملات التسويقية المتكاملة لتعزيز الحضور في السوق.
- ذكاء السوق (Market Intelligence): توظيف الأبحاث والتحليلات لتحديد قوى السوق، وتفضيلات العملاء، واستراتيجيات التسعير لتحقيق ميزة تنافسية.
- ولاء ودعم العملاء: ترسيخ ثقافة "دعم العميل"، وضمان تقديم منتجات وخدمات مخصصة (Custom-made) بأعلى معايير الجودة.

مدير التسويق التنفيذي - مجموعة شركات خضير 08/2012 – 10/2014

تعد مجموعة خضير صرحاً اقتصادياً رائداً يضم تحت مظلته مجموعة متنوعة من الأنشطة الحيوية. تتخصص" المجموعة في قطاعات استراتيجية تشمل صناعة الإسمنت، والنفط، والألمنيوم، بالإضافة إلى ريادتها في مما يجعلها شريكاً متكاملاً في دفع عجلة ،(HVAC) مجالات المقاولات والإنشاءات، وأنظمة التكييف والتهوية ".التنمية الصناعية والعمرانية

- تأسيس البنية التحتية التسويقية: تأسيس وتنظيم أول قسم تسويق متكامل للمجموعة، لخدمة مختلف قطاعات الأعمال مثل: النفط والغاز، الإسمنت، أنظمة التكييف (HVAC)، والإنشاءات.
- بناء الهوية الاستراتيجية والتموضع: تطوير وتنفيذ هوية مؤسسية موحدة (Branding) لتعزيز حضور المجموعة في السوق، وإضفاء طابع مهني وقانوني متسق على كافة الشركات التابعة.
- استراتيجيات التسويق المتكاملة: إعداد استراتيجيات تسويقية قصيرة وطويلة الأمد تتماشى مع الأهداف المالية للمجموعة، بهدف دفع عجلة الإيرادات وزيادة الحصة السوقية.
- ذكاء السوق والتحليلات: إجراء بحوث سوقية معمقة وتحليل المنافسين لتحديد اتجاهات الصناعة، واحتياجات العملاء، وفرص النمو الواعدة في السوق السعودي.
- الإشراف على الميزانيات والشراء الإعلامي: إدارة ميزانيات التسويق وتحسين كفاءة الإنفاق، بالإضافة إلى الشراء الاستراتيجي للمساحات الإعلانية وإدارة عقود الدعاية لضمان تحقيق أعلى عائد على الاستثمار (ROI).
- استقطاب العملاء وعلاقات الـ B2B: إدارة العلاقات مع كبار العملاء من الشركات، وقيادة جهود التسويق بين الشركات (B2B) بهدف جذب فرص استثمارية عالية الجودة.
- القيادة العابرة للوظائف: التنسيق الفعال مع الإدارة التنفيذية والقطاع المالي لضمان محاذاة الخطط التسويقية مع الرؤية والأهداف العامة للمجموعة.

مدير التسويق - شركة ادفنشر ميديا برودكشن 12/2005 – 06/2012

- الإدارة الاستراتيجية للفعاليات: قيادة تنظيم وتنفيذ فعاليات رياضية كبرى، برز من أهمها "دورة فودافون الرمضانية" خلال الفترة من 2006 إلى 2012.
- إدارة حسابات وكبار العملاء: إدارة ودعم حسابات كبار العملاء في قطاع (B2B)، مع التركيز على بناء علاقات استراتيجية طويلة الأمد وضمان تقديم أعلى مستويات الخدمة.
- تنسيق الإنتاج والعمليات: القيام بدور حلقة الوصل الرئيسية بين فرق الإنتاج الإبداعي والموردين الخارجيين، لتسهيل سير العمليات وضمان جودة التنفيذ النهائي.
- تطوير الأعمال: ابتكار تقنيات فعالة لاستقطاب العملاء وتصميم حملات إعلانية ناجحة ساهمت في فوز الشركة بعقود تجارية كبرى مع مؤسسات ضخمة.
- قيادة الفرق وتوجيه الأداء: إدارة الكوادر التسويقية وتنظيم التعاون بين الأقسام المختلفة، لتحقيق التوازن بين الجهود الترويجية وتعظيم العوائد المالية للشركة.

المؤهل العلمي

بكالوريوس تجارة
إدارة اعمال
جامعة طنطا 1996-2000

الخبرات

- القيادة التنفيذية: سجل حافل بالنجاح في توسعة الأعمال، وقيادة الشركات من مرحلة التأسيس (Start-up) إلى مجموعات اقتصادية كبرى ومتعددة الأنشطة.
- التخطيط الاستراتيجي: صياغة استراتيجيات أعمال خماسية (5 سنوات) ووضع خطط تسويقية متكاملة للمؤسسات والكيانات الكبرى.
- العمليات الدولية: خبرة واسعة في التعامل مع الوكلاء الدوليين وإدارة المشتريات الخارجية في كل من (الإمارات، السعودية، مصر، الصين، وإسبانيا).
- التسويق والهوية المؤسسية: خبير متخصص في تأسيس إدارات التسويق، وبناء الهوية المؤسسية (Branding)، ورسم استراتيجيات الشراء الإعلامي.
- إدارة الفعاليات والمعارض: تخصص دقيق في تصميم وتنفيذ منصات المعارض الدولية نيابة عن جهات حكومية ومنظمات عسكرية.
- الإنتاج الصناعي: خبرة في إدارة وتصنيع منتجات الأخشاب والجبس، وتجهيز الأثاث المخصص (Custom Furniture)، وتنفيذ مشاريع اللوحات الإعلانية الضخمة (Mega Signage).
- المهارات الرقمية: إتقان استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء مثل (HubSpot) و(Pipedrive) لأتمتة عمليات استقطاب العملاء وتطوير المبيعات.

اللغات

اللغة العربية بطلاقة
اللغة الانجليزية جيد جدا

ملخص مهني

قيادة تنفيذية وخبرة استراتيجية

قائد تنفيذي بخبرة تزيد عن 20 عاماً في توسعة نطاق الأعمال (Business Scaling) وتحقيق النمو الاستراتيجي. أمتلك سجلًا حافلاً في تحسين مسارات المبيعات (Sales Funnels) وإدارة ميزانيات ضخمه لتعظيم العائد على الاستثمار (ROI).

خبير في بناء فرق العمل عالية الأداء وتطوير إجراءات تشغيل قياسية (SOPs) صارمة تضمن التميز التشغيلي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الإنجازات الاستراتيجية والتشغيلية

- كفاءة الميزانية: التخطيط الاستراتيجي للميزانيات التسويقية والتشغيلية، مع تحقيق عائد استثمار مرتفع باستمرار من خلال الموازنة بين أهداف العمل وفرص السوق المتاحة.
- تحسين المبيعات (CRO): إعادة هيكلة مسار المبيعات المؤسسي باستخدام تقنيات "تحسين معدل التحويل"، مما أدى إلى زيادة معدل تحويل العملاء المحتملين إلى صفقات فعالة بنسبة 30%.
- الحوكمة التشغيلية: وضع وتأسيس إجراءات تشغيل قياسية (SOPs) مفصلة لجميع الأقسام، مما ساهم في تبسيط تدفق العمل وتحسين جودة التواصل مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- تحليل البيانات والقيمة السوقية: تعزيز تكلفة استقطاب العملاء (CAC) والقيمة طويلة الأمد للعميل (LTV) من خلال الاعتماد على الرؤى المستمدة من تحليل البيانات لتعظيم العوائد من العملاء المؤسسيين.

المصفوفة القيادية والكفاءات

أولاً: الإدارة الاستراتيجية والمالية

- إدارة العائد على الاستثمار (ROI) والإدارة المالية المتقدمة.
- تطوير ومتابعة مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).
- تصميم تدفقات العمل وتنفيذ إجراءات التشغيل القياسية (SOPs).
- إدارة علاقات أصحاب المصلحة والتواصل التنفيذي.

ثانياً: النمو والتسويق الاستراتيجي

- تصميم واستراتيجية مسارات المبيعات (Sales Funnels).
- تحسين معدلات التحويل (CRO).
- أبحاث السوق وخطط النمو التوسعية.
- إدارة علاقات العملاء في قطاعات (B2B) و(B2C).

خبرات العمل

أخصائي تسويق | برقان الأهلية (السالمية، الكويت) 11/2000 – 10/2005

- تطوير الأعمال: خبير في استقطاب فرص بيعية جديدة وتحويلها إلى صفقات ناجحة ومكتملة.
- متابعة العملاء: الالتزام ببروتوكولات متابعة دقيقة لضمان رضا العملاء التام وتحقيق استمرارية التعامل وتكرار العمليات الشرائية.
- التنسيق بين الأقسام: العمل الوثيق والمتناغم مع أعضاء الفريق لضمان تحقيق المستهدفات البيعية والتسويقية للقسم.
-

المهارات

الإدارة والقيادة

- التخطيط الاستراتيجي
- توسيع نطاق الأعمال
- إدارة العمليات
- إعداد الميزانية والرقابة المالية
- قيادة الفريق
- إدارة التغيير
- المشتريات العالمية
- إدارة دورة حياة المشروع
- تطوير الأعمال

مهارات التواصل

- علاقات أصحاب المصلحة
- التواصل التنفيذي
- التفاوض
- حل النزاعات
- العلاقات العامة
- التعاون متعدد الوظائف
- مهارات العرض
- التفاوض على العقود

المهارات الإدارية

- تخصيص الموارد
- وضع السياسات
- تحسين سير العمل
- مؤشرات الأداء الرئيسية
- تنسيق سلسلة التوريد
- إدارة الوقت
- إدارة المخاطر

مهارات التسويق

- التسويق الاستراتيجي
- تحليل السوق
- بناء العلامة التجارية وهوية الشركة
- استراتيجيات التسويق بين الشركات (B2B) والتسويق للمستهلكين (B2C)
- شراء الوسائط الإعلامية
- توليد العملاء المحتملين
- إدارة الحملات التسويقية
- أبحاث السوق
- الإعلان الرقمي

المهارات الحاسوبية والتقنية

- إدارة علاقات العملاء (HubSpot / Pipedrive)
- حزمة مايكروسوفت أوفيس (وورد، إكسل، باوربوينت)
- أدوات الإنتاج الرقمي
- أدوات إدارة وسائل التواصل الاجتماعي
- أنظمة تخطيط موارد المؤسسات (ERP)
- تحليل البيانات
- الإشراف على التصميم الجرافيكي (معرفة ببرامج أدوبي)