السيرة الذاتية

إبراهيم يونس موسى إبراهيم الجرمة

دكتوراة إدارة الاعمال

رجل اعمال

صاحب مجموعة شركات الجرمة الدولية

رقم الهاتف Whats / We chat	+20- 1062194116 (EG.) +218 923023228 (LY.)
العنوان	• حدائق الاهرام / الهرم / الجيزة / مصر • ش السودان / المهندسين / الجيزة / مصر
الموقع الإليكتروني	WWW.ALGERMA.COM
البريد الإلكتروني	ceo@algerma.com algerma trade@gmail.com
مواقع التواصل الاجتماعى	• https://www.facebook.com/Al-Germa-Trade (acc) • https://www.facebook.com/profile.php?id=100080415330385 (page)

الملخص المهني

- رجل أعمال دولي ذو خبرة واسعة لأكثر من 15 عاماً في مجالات التصدير والاستيراد، وإدارة الشركات الدولية، وتنظيم المعارض التجارية.
- يتمتع بخبرة عملية في الأسواق الأوروبية والآسيوية (الصين وتركيا) وشمال أفريقيا، ولديه سجل حافل في بناء وتنمية الأعمال التجارية عبر الحدود.
- يتميز بمهارات قيادية قوية، وقدرة على التفاوض، وإقامة علاقات عمل ناجحة دوليا. ولديه علاقات مع مجلس رجال الأعمال في عدة دول في في العالم ورواد الأعمال.

خبرات سابقة

- مسؤول عن عمليات التصدير والاستيراد الدولية للملابس الرجالية والعطور.
- إدارة وتطوير علاقات مع الموردين والعملاء في عدة دول، بما في ذلك الصين وتركيا وفرنسا ودول أوروبية ودول شمال أفريقية مثل ليبيا وتونس والمغرب.
- العمل على تحقيق زيادة في حجم المبيعات بنسبة مئوية عالية في فترات زمنية قصيرة وتحقيق مؤشرات الأداء بكفاءة عالية (KPIs)
- العمل على رفع معدل الإنتاجية والقدرة التسويقية مع زيادة معدلات الأرباح بالإضافة الى خفض نسب المخاطر والتكاليف التشغيلية
- إدارة كافة جوانب الأعمال التجارية في مجال مستلزمات التكنولوجيا والهواتف النقالة.
- قام بالإشراف على عمليات الشحن والخدمات اللوجستية الدولية لضمان التسليم في الوقت المحدد.
- عمل في تنظيم والمشاركة في المعارض التجارية الدولية لتعزيز العلامة التجارية.

المؤتمرات والمعارض التجارية الدولية	• **المؤتمرات التجارية في الصين** :المشاركة في معارض دولية مثل كانتون فير لعدة أعوام ، حيث تم إبرام عدة صفقات تجارية ناجحة. • **المنتديات الاقتصادية في تركيا** :حضور منتديات تجارية ومعارض دولية مما أدى إلى فتح أسواق جديدة للمنتجات. • **معارض في فرنسا وبعض الدول الأوروبية** :المشاركة الفعالة في عدة معارض بباريس وبرلين لتعزيز التواجد في السوق الأوروبية. • **المؤتمرات في دول شمال أفريقيا** :المشاركة في فعاليات تجارية بتونس والمغرب و ليبيا وكينيا. • **المؤتمرات في دول الخليج العربى** : المشاركة في مؤتمر التكنولوجيا بالمملكة السعودية ومؤتمر جالف فود بدبى بالامارات العربية المتحدة .
المهارات	• **تنظيم المعارض** : الإشراف على تنظيم معارض تجارية متعددة لعدة شركات دولية في منطقة شمال افريقيا بدولتى ليبيا (بمدينة بنغازى ـ طرابلس) ، ومصر (القاهرة). • **إدارة الأعمال الدولية** خبرة عميقة في إدارة سلاسل التوريد العالمية، والتفاوض على العقود الدولية. • **التصدير والاستيراد :** معرفة شاملة باللوائح الجمركية، والوثائق التجارية، وإدارة المخاطر. • **التسويق :** إعداد خطط تسويقية فعالة للوصول إلى الأسواق المستهدفة. • **القيادة :** قيادة فرق عمل دولية متنوعة وتحفيزهم لتحقيق الأهداف. • **الإدارة :** إدارة فرق متعددة الجنسيات بالشركة ومتابعة الأداء وقياس مؤشرات الأداء والفعالية.
لغات	• الإنجليزية / الروسية / العربية
التعليم	• حاصل على شهادات في التسويق والتجارة الخارجية • حاصل على درجة البكالوريوس في إدارة الاعمال ـ من ليبيا. • حاصل على الماجيستير في الإدارة والاقتصاد ـ من روسيا. • حاصل على الدكتوراة في إدارة الاعمال من جامعة القاهرة ـ مصر • حاصل علي دكتوراة الجامعة الامريكية للعلوم بولاية أوريغون/الولايات المتحدة الأمريكية.
معلومات إضافية	• رئيس مجلس الإدارة والمؤسس لمجموعة شركات الجرمة تريد • عضو في الغرفة التجارية الليبية • عضو في الغرفة التجارية المصرية • عضو عامل في مؤسسات حقوق الانسان والتحكيم الدولى والقانون التجارة الدولى . • عضو مجلس التجارة الأفريقي الأسيوي. • عضو غرفة التجارة والصناعة بنغازي. • عضو غرفة الاتحاد الأوروبي. • عضو في العديد من الهيئات والجمعيات المهنية • عضو في منظمة غير هادفة للربح لتنظيم كأس العالم2026 • دبلوماسي بدرجة سفير وعضو لجنة المال والأعمال في احدى منظمات الامم المتحدة لحقوق الانسان.

سمات ومهارات وظيفية

- **الكفاءة المالية:**
  - إدارة الميزانيات المالية الكبيرة لعمليات التصدير والاستيراد.
  - الخبرة في إدارة العملات الأجنبية وأسعار الصرف.
  - القدرة على تحليل البيانات المالية واتخاذ القرارات الاستراتيجية.
  - التعامل مع الاعتمادات المستندية، وضمانات الدفع، وغيرها من الأدوات المالية الدولية.
- **المهارات اللوجستية وإدارة سلسلة التوريد:**
  - الخبرة في إدارة سلاسل التوريد من البداية إلى النهاية (من المصنع إلى العميل).
  - المعرفة العميقة بقواعد التجارة الدولية (Incoterms) وتأثيرها على العقود.
  - القدرة على تحسين عمليات الشحن، التخليص الجمركي، والتخزين لتقليل التكاليف وزيادة الكفاءة.
- **المهارات التكنولوجية:**
  - الخبرة في استخدام برامج إدارة علاقات العملاء (CRM) وأنظمة تخطيط موارد المؤسسات.(ERP)
  - المعرفة بمنصات التجارة الإلكترونية الدولية وكيفية استخدامها لتوسيع نطاق الأعمال.
  - القدرة على استخدام أدوات تحليل البيانات لفهم اتجاهات السوق والسلوك الشرائي.
- **المهارات الشخصية:(Soft Skills)**
  - التفاوض المتقدم :القدرة على التفاوض على صفقات معقدة مع شركاء من ثقافات مختلفة.
  - حل المشكلات :القدرة على التعامل مع التحديات غير المتوقعة في عمليات الشحن والجمارك بسرعة وفعالية.
  - القدرة على التكيف :القدرة على التكيف مع التغيرات في القوانين التجارية والظروف الاقتصادية العالمية.
  - بناء العلاقات :مهارات ممتازة في بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين، العملاء، والجهات الحكومية.