محمد الغنام

MOHAMED ELGHANNAM

مدير تسويق | رئيس قسم التسويق الرقمي | تسويق النمو - القطاع العقاري (الإمارات)

التسويق القائم على الأداء · توليد العملاء المحتملين · إدارة علاقات العملاء (CRM) وأتمتة التسويق · سير عمل الذكاء الاصطناعي

رأس الخيمة، الإمارات (منفتح على العمل في دبي وأبوظبي ورأس الخيمة) | moelghanam2@gmail.com | +971 50 752 1173

LinkedIn: linkedin.com/in/mohamed-elghannam-75a06b306 | معرض الأعمال: moelghanam.cfd

الملخص المهني

مدير تسويق رقمي في القطاع العقاري بخبرة +8 سنوات في سوق الإمارات، يقود حملات الاستقطاب متعددة القنوات للمشاريع على الخارطة والعقارات الجاهزة لدى +20 مطورا عقاريا. أدار ميزانيات إعلانية بقيمة +AED 18M (بين AED 30K-150K شهريا)، وحقق +205,000 عميل محتمل ومبيعات منسوبة بقيمة +AED 100M، وخفض تكلفة العميل المحتمل بنسبة 47% على أساس سنوي مع زيادة حجم العملاء المؤهلين. يدير حملات متكاملة عبر مسار التحويل الكامل وحملات إطلاق شاملة (360°) وفق مستهدفات CPL وCPA وROAS. يجمع بين الإعلانات المدفوعة (Meta وGoogle وTikTok وSnapchat)، وتتبع التحويلات (Pixel وCAPI وGTM وGA4)، وتشغيل أنظمة CRM (GoHighLevel وBitrix24 وHubSpot)، وأتمتة التسويق (n8n وZapier)، ووكلاء الذكاء الاصطناعي لربط الحملات مباشرة بمتابعة المبيعات. يجيد العربية والإنجليزية، ويقود تسويق المعارض والفعاليات، وحقق بيع 22 وحدة خلال ثلاثة أيام (معرض عجمان للاستثمار العقاري، سبتمبر 2026).

أرقام رئيسية: عميل محتمل +205K | ميزانيات إعلانية مدارة +AED 18M | مبيعات منسوبة للحملات +AED 100M | متوسط معدل تحويل العملاء 26.2-28% | خفض تكلفة العميل المحتمل 47% | مطورا عقاريا +20

المهارات الأساسية

تسويق النمو والأداء: تخطيط الوسائط وإدارة الميزانية السنوية · توليد العملاء المحتملين عبر مسار التحويل الكامل · حملات إطلاق المشاريع على الخارطة · حملات متكاملة رقمية وميدانية (360°) · التسويق عبر المؤثرين وصناع المحتوى: استقطاب المدونين والمؤثرين والمؤثرين الصغار وتقييمهم والتعاقد معهم لإنتاج فيديوهات المشاريع · Google Ads (Search, Meta Ads · LinkedIn Ads · Snapchat Ads · TikTok Ads · YouTube, Display) · إعادة الاستهداف والجماهير المشابهة والمخصصة من CRM (Meta وTikTok وSnapchat) · حملات التأجير · الإعلانات البرمجية (Programmatic) · اختبارات A/B · صفحات الهبوط وتحسين معدل التحويل (CRO) · تحسين محركات البحث Hotjar SEO · (SEMrush) · أتمتة التسويق عبر البريد الإلكتروني · إدارة منصات التواصل الاجتماعي وتقويمات المحتوى · كتابة النصوص الإعلانية واستراتيجية المحتوى (عربي/إنجليزي) · أبحاث السوق وتحليل المنافسين · التسويق عبر المؤثرين والتسويق بالعمولة · تسويق المعارض والفعاليات

التحليلات وإسناد النتائج: Meta Pixel · Google Tag Manager · GA4 وTikTok · TikTok Conversions API وSnapchat CAPI (Stape) · التتبع من جهة الخادم وإزالة تكرار الأحداث · حوكمة UTM وتصنيف تسمية الحملات · مطابقة العملاء المحتملين بين المنصات و CRM · تتبع مسار التحويل (استفسار ← معاينة ← صفقة) · Looker Studio · Power BI (Data Studio) · أطر مؤشرات الأداء (CPL وCPA وCTR وCVR وROAS) · تقارير أداء أسبوعية وشهرية · الإسناد وقياس الأثر الإضافي · Lighthouse / Core Web Vitals (Incrementality)

إدارة علاقات العملاء (CRM) وأتمتة التسويق: GoHighLevel وBitrix24 (GHL) · HubSpot (مستوى خبير) · Salesforce وZoho CRM وMailchimp (مستوى متقدم) · n8n (معرفة عملية) · Webhooks · Zapier وREST APIs · مكالمات الرد الآلي بالذكاء الاصطناعي عبر Brightcall / Convolo · تقييم العملاء المحتملين وتوجيههم ورعايتهم · مسارات إعادة تنشيط العملاء · التوزيع بالتناوب (Round-robin) · تنبيهات WhatsApp Business

الذكاء الاصطناعي والأتمتة: هندسة الذكاء الاصطناعي الوكيلي (أنظمة متعددة الوكلاء، MCP) · روبوتات محادثة RAG وقواعد البيانات المتجهية · دمج نماذج LLM (Claude وGPT وGemini وGrok وDeepSeek وOllama) · وكلاء المراسلة (WhatsApp وTelegram Messenger) · n8n باستضافة ذاتية على Cloudflare Docker/VPS (Hetzner)

الويب والإبداع: WordPress وAstro و· Shopify · ClickFunnels · HTML/CSS/JS · Cloudflare Pages/Workers · Elementor · Lovable.dev · Premiere Pro · After Effects · Photoshop · CapCut · Canva · ComfyUI · Google Flow · Veo · Gemini · Midjourney · ElevenLabs · البروشورات والمطبوعات ومواد شاشات LED

العقارات والبوابات العقارية: العقارات على الخارطة والجاهزة · استهداف المستثمرين الدوليين وأصحاب الثروات العالية (HNWI) · الامتثال لتصاريح الإعلانات العقارية (RERA/Trakheesi وDLD وAjman DLRE) · نصوص الموافقة وفق قانون حماية البيانات الشخصية الإماراتي (PDPL) في نماذج العملاء · Dubizzle · Property Finder · Bayut · التسويق للمطورين وشركات الوساطة · مسارات تحويل للمستثمرين والمستخدمين النهائيين · تحسين إعلانات العقارات على البوابات · حملات البيع والتأجير

القيادة والإدارة: توظيف الفريق وتوجيهه (فريق من 5 أفراد) · إدارة الوكالات وموردي الإنتاج والوسائط · إدارة المشاريع وأصحاب المصلحة · التقارير والعروض التقديمية للإدارة العليا · التعاون مع فرق المبيعات · Python (أساسي) · SQL (أساسي) · Excel (متقدم)

الخبرة المهنية

مدير التسويق الرقمي

يونيو 2026 - حتى الآن

Salsabeel Real Estate Developer | عجمان، الإمارات

- يتولى التسويق بالكامل بصفته مدير التسويق الوحيد لمشاريع Injaz LLC (Injaz Golf View Residence وAzora Tower وSalsabeel): تخطيط الوسائط، والاستقطاب المدفوع، والإنتاج الإبداعي، والموقع الإلكتروني، والتقارير، والتنسيق مع فريق

المبيعات، وإدارة الوكالات وموردي الإنتاج والوسائط، لاستهداف المستثمرين والمستخدمين النهائيين في المشاريع على الخارطة والعقارات الجاهزة.

- يخطط وينفذ ويحسن حملات مدفوعة عبر مسار التحويل الكامل على Meta وGoogle وTikTok وSnapchat، مع حوكمة UTM (تصنيف منظم للتسمية)، وMeta Pixel/Conversions API، وTikTok وSnapchat CAPI، وتحويلات صفحة الشكر دون تكرار، وإعادة الاستهداف وجماهير مشابهة مبنية على قوائم العملاء في CRM والمتفاعلين مع النماذج والفيديو وInstagram وأحداث الموقع، ومحتوى إبداعي ثنائي اللغة (عربي/إنجليزي).
- قاد تسويق معرض عجمان للاستثمار العقاري (سبتمبر 2026) وحقق بيع 22 وحدة خلال ثلاثة أيام: أفلام لشاشات LED بنسبة 3:1 وشاشة هولوغرام، وفقرة سحب على شقة تعرض على الشاشة مع كوبونات مطبوعة وتسجيل ثنائي اللغة، ومحتوى يومي على أربع منصات، وتغطية زيارات كبار الشخصيات.
- أعاد بناء موقع الشركة على Astro مع النشر على Cloudflare من GitHub، مع إرسال الأحداث من جهة الخادم وتأجيل تحميل الوسوم؛ فرفع أداء الموبايل من نحو 40 إلى +96 (Lighthouse، أكتوبر 2026)، وخفض LCP من 10-9 ثوان إلى نحو 2 ثانية، مع الحفاظ على أحداث Meta وTikTok وGA4 وSnap دون تكرار.
- صمم ويشغل منظومة أتمتة n8n باستضافة ذاتية حول GoHighLevel: استقبال العملاء المحتملين وتحديث جهات الاتصال، وتوزيع الفرص بالتناوب على ستة مندوبي مبيعات مع تنبيهات WhatsApp، ومعالجة العملاء العائدين (إزالة التكرار، والوسم، والملاحظة، وتنبيه المندوب)، ومزامنة إسناد عملاء TikTok، والتقاط رموز الإحالة من WhatsApp على الموقع، ومحرك لضبط وتيرة إنفاق ميزانية Meta، وتقارير KPI أسبوعية للإدارة، وأتمتة تحويل تعليقات Instagram إلى رسائل مباشرة. تتتبع مراحل خط المبيعات في GHL المسار من الاستفسار إلى المعاينة ثم الصفقة، وتعاد أحداث المراحل إلى المنصات الإعلانية؛ ويحمل كل إعلان رقم تصريح Ajman DLRER، وتستخدم النماذج نصوص موافقة وفق PDPL.
- بنى أربعة وكلاء ذكاء اصطناعي يعملون بـ Claude داخل n8n (منسق للتسويق والإبداع وCRM، واستخبارات المنافسين والسوق، وضمان جودة المبيعات والتدريب، ومساعد لمندوبي المبيعات) على طبقة مشتركة من 11 جدول بيانات في n8n (Data Tables) مع تشغيل مجدول؛ وينتج الوكلاء بنوكا لنصوص الإعلانات ويجرون فحوص امتثال وفق دليل المبيعات.
- صمم نظاما لتقييم العملاء المحتملين وتتبع المبيعات (Google Sheets وApps Script وn8n) يتضمن درجات الجودة والتصنيف حسب الفئات ومطابقة العملاء بين المنصات وCRM؛ وبنى روبوت محادثة على Facebook Messenger عبر n8n يعتمد RAG على بيانات المشاريع؛ ويتولى Zapier التقاط عملاء TikTok/Snapchat وإرسال أحداث التحويل إلى Meta عند تغير مراحل خط المبيعات.
- بنى صفحات هبوط بـ HTML/CSS/JS مع Contact Form 7 وطبقات حماية من الرسائل المزعجة (Turnstile وhoneypot وتحديد معدل الطلبات) وسير عمل استقبال في n8n يحدث جهات الاتصال في GHL ويطابق الحقول وينشئ الفرص.
- ينتج أفلام المشاريع والرندرات والمرئيات بالذكاء الاصطناعي باستخدام Veo وGoogle Flow وComfyUI وGeminig وCapCut و ElevenLabs (تعليق صوتي باللهجة الإماراتية)؛ وينتج داخليا تصوير العقارات وفيديوهات الجولات وReels؛ ويصمم البروشورات وبطاقات العمل والملصقات ثنائية اللغة؛ ويدير مساحات Perplexity AI Spaces مخصصة لكل وظيفة.
- يدير سير عمل CRM وإدارة العملاء المحتملين (GoHighLevel وBitrix24 وHubSpot) للتوجيه والتأهيل والرعاية والمتابعة؛ ودمج مكالمات Brightcall الآلية بالذكاء الاصطناعي مع المنصات الإعلانية وCRM؛ ويدير الشراكات مع المؤثرين.
- أعد ملف التأهيل المسبق للمناقصات ثنائي اللغة لذراع المقاولات الإنشائية في المجموعة (Salsabeel Holding)، شاملا ملف الشركة وسجل المشاريع ومستندات الامتثال.

مدير التسويق - رئيس الاستراتيجية الرقمية
2023 - مايو 2026

Imkan Real Estate FZ-LLC Brokerage | رأس الخيمة، الإمارات

- قاد التسويق القائم على الأداء وحملات إطلاق +15 مشروعا عقاريا على الخارطة في الإمارات، ووضع استراتيجيات استقطاب متكاملة للمستثمرين والمستخدمين النهائيين، وواءم أنشطة الاستقطاب مع أولويات المبيعات.
- قاد فريق تسويق من خمسة أفراد؛ وطبق Bitrix24 وHubSpot CRM مع أتمتة Zapier لتقييم العملاء المحتملين وتوجيههم ورعايتهم.
- بنى لوحات أداء لحظية على GA4 وPower BI؛ ورفع عدد العملاء المؤهلين بنسبة 65% على أساس سنوي مع خفض CPL بنسبة 47%.
- قاد حملة إطلاق Falcon Island (رأس الخيمة) من البداية إلى النهاية – خطة الوسائط والإبداع وصفحات الهبوط وتوجيه العملاء في CRM – محققا مبيعات منسوبة بقيمة 100M AED.
- دمج Brightcall AI مع المنصات الإعلانية وCRM للاتصال الفوري بالعملاء والمتابعة بالذكاء الاصطناعي؛ وأدار الشراكات مع المؤثرين وإنتاج محتوى الفيديو.
- طور وكلاء ذكاء اصطناعي لإدارة العملاء المحتملين عبر سير عمل n8n باستضافة ذاتية مع روبوتات محادثة RAG وأنظمة متعددة الوكلاء على WhatsApp/Telegram؛ واستخدم ChatGPT وGeminig وClaude وPerplexity لتحليل السوق وأبحاث المنافسين والتقارير المؤتمتة والنماذج الإبداعية الأولية.
- استخدم توليد الصور بالذكاء الاصطناعي (DALL-E وGeminig وMidjourney) لتطوير المفاهيم الإبداعية بسرعة؛ وأدار حسابات الشركة على منصات التواصل الاجتماعي عبر تقويمات المحتوى والتفاعل مع الجمهور والحفاظ على اتساق الهوية.

مدير التسويق - الأداء الرقمي وتوليد العملاء المحتملين
2022 - 2023

Ava Real Estate Brokerage | دبي، الإمارات

- أدار ميزانية إعلانية سنوية بقيمة 720K AED، وحقق +8,000 عميل محتمل بتكلفة 90-80 AED للعميل ومعدل تحويل 26%.
- تولى عمليات التسويق الرقمي بالكامل: الاستراتيجية والتنفيذ والتحسين اللحظي وتقارير الأداء.
- طبق HubSpot CRM مع أتمتة التسويق وسير عمل Zapier بين المنصات؛ ورفع كفاءة رعاية العملاء بنسبة 40%؛ وخفضت أطر اختبارات A/B تكاليف الاستقطاب بنسبة 20%.
- طور رسائل العلامة للمشاريع على الخارطة وركائز المحتوى وإبداعات بتموضع فاخر؛ وأدار +8 قنوات تواصل اجتماعي بنمو سنوي في المتابعين بنسبة 35%.

- تعاون مع فرق المبيعات لتحسين الإعلانات على Dubizzleg Property Finderg Bayut؛ وبدأ استخدام ChatGPT (نوفمبر 2022) لكتابة النصوص الإعلانية وموجزات الحملات وتحليل السوق.

أخصائي تسويق - التسويق الرقمي العقاري
2021 - 2022

Ahyan Real Estate Brokerage | دبي، الإمارات

- أدار إنفاقا إعلانيا سنويا بقيمة AED 6M عبر Metag Googleg والبوابات العقارية لمشاريع سكنية واستثمارية؛ وحقق +70,000 عميل محتمل مؤهل بمتوسط CPL يبلغ 85 AED.
- دمج مكالمات Convolo AI الفورية مع Facebookg Instagramg وGoogle Ads ونماذج صفحات الهبوط وBitrix24 عبر Zapier؛ وأطلق أتمتة التسويق عبر البريد الإلكتروني وسلاسل رعاية رفعت التحويلات بنسبة 40%.
- بنى مواقع وصفحات هبوط على WordPress مع التقاط العملاء وتتبع التحويلات؛ وأدار الإعلانات على Bayut Propertyg Finder Dubizzleg بمحتوى وصور محسنة.
- نفذ اختبارات A/B على الإبداعات وصفحات الهبوط، وأدار تقويمات المحتوى والتفاعل مع الجمهور، ونسق التصاميم لـ +10 محافظ عقارية؛ وحقق مستهدفات العملاء الشهرية باستمرار.

أخصائي التسويق القائم على الأداء - تخطيط الوسائط واستراتيجية الحملات
2018 - 2021

Maken Properties Brokerage | دبي، الإمارات

- أدار إنفاقا إعلانيا بقيمة AED 3.6M على مدى 45 شهرا لـ +20 مطورا متميزا (IMKAN Emaarg DAMACg Binghattig Aradag و Azizi Sobhag)، وحقق +42,000 عميل محتمل.
- حقق المركز الأول في تصنيف حملات IMKAN عام 2019 بمبيعات منسوبة بقيمة AED 12M، ومراكز ضمن أفضل 5 لـ Binghatt i (2020) Aradag (2021).
- نمى 15 قناة تواصل اجتماعي بنسبة 50% سنويا، ورفع زيارات الموقع بنسبة 170%، وحقق AED 3.2M من الشراكات مع المؤثرين؛ وتفاوض على عقود المؤثرين.
- أدار الإعلانات على البوابات العقارية (Dubizzleg Property Finderg Bayut)؛ وبنى مواقع على Shopifyg WordPress مع التقاط العملاء؛ وطبق SEO وأتمتة Zapier لربط المنصات الإعلانية وCRM والبريد الإلكتروني وأدوات تنبيه العملاء.
- بنى أطر تقارير ولوحات أداء لتتبع كفاءة الحملات وتحسين توزيع الميزانية؛ وأنتج الإعلانات والفيديو باستخدام Premiere Pro Photoshopg Canvag.

خبرة العمل الحر وريادة الأعمال

رائد أعمال في التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية (عمل حر، بالتوازي)
2022 - 2025

أعمال خاصة | الإمارات والسعودية والولايات المتحدة

- نفذ حملات بنظام العمل الحر لوكالة تسويق عقاري في الإمارات تخدم عدة مطورين وشركات وساطة، شملت حملات توليد عملاء محتملين لمبيعات المشاريع على الخارطة والتأجير.
- أسس شركة تجارة إلكترونية في الولايات المتحدة برخصة تجارية وتسجيل في Amazon Brand Registry لمنتجات العلامة الخاصة؛ وأطلق حساب Amazon FBA في الولايات المتحدة، وأدار التوريد من الصين والشحن الدولي والتخليص الجمركي ولوجستيات مستودعات FBA بالكامل.
- بنى وأدار متاجر Shopifyg WordPress لتجار في الإمارات؛ وخطط ونفذ حملات Metag TikTokg Snapchat في الإمارات والسعودية.
- استخدم Helium 10 وأدوات أبحاث المنتجات لتحليل السوق، وتحسين الكلمات المفتاحية واختيار المنتجات التنافسية.

مشروع شخصي لمعرض الأعمال

مفهوم عرض تقديمي مؤسسي مستقل لشركة الحمراء (Al Hamra) أعد لتطوير معرض الأعمال الشخصي؛ لم يكلف به من الحمراء ولا يرتبط بها.

التعليم

بكالوريوس الهندسة (Bachelor of Engineering) | الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT)، الإسكندرية، مصر | المعدل التراكمي 4.0 / 3.2 | شهادة معادلة المؤهل الأكاديمي من دولة الإمارات، 2026

الشهادات والتطوير المهني

التسويق الرقمي (35+): Google Ads Professional · Meta Ads Advanced · TikTok & Snapchat Ads · SEO Professional · Copywriting Mastery

الذكاء الاصطناعي والأتمتة (15+): AI Engineer Agentic Track · LLM Engineering · n8n & Zapier Automation · Generative AI · Midjourney

التحليلات (10+): GA4 Professional · Power BI · Google Tag Manager · Advanced Conversion Tracking · Attribution Modeling

CRM: Bitrix24 Expert · HubSpot Advanced · Zapier Integration · Marketing Automation Specialist · Convolo/BrightCall

العقارات: دبلوم مستشار عقاري · المبيعات والتسويق العقاري · الاستثمار والتمويل

اللغات ومعلومات إضافية

اللغات: العربية (اللغة الأم)، الإنجليزية (مستوى مهني)

مصري الجنسية · مقيم في الإمارات (رأس الخيمة) · رخصة قيادة إماراتية سارية