



درباره من

فردی فعال علاقمند به حوزه کسب و کارهای نوین ، با حدود سیزده سال سابقه در بخش های گسترده بازاریابی ، فروش ، بازرگانی با تجربه شرکت در چندین نمایشگاه داخل و خارج کشور به عنوان میزبان و ویزیت کننده در زمینه های مختلف صنعتی هستم.

تحصیلات خود را در مقطع کارشناسی ارشد مهندسی برق قدرت گذرانده‌ام، اما دلیل علاقمندی به حوزه بازرگانی و تغییر از رشته مهندسی برق، جذابیت در نحوه زندگی شغلی است. اینطور میشود گفت که رشته برق افراد با پیش‌زمینه قوی در دروس محاسباتی و دارای هوش محاسباتی بالا را فارغ تحصیل میکند.

یکی از بهترین و واضح ترین تعریف هایی که از مهندسی برق میتوانم بگویم ، این است که محور اصلی فعالیت های مهندسی برق، تبدیل انرژی از شکلی به شکل دیگر است و یا سیگنال به فرکانس و بالعکس ، که البته این سیگنال و فرکانس ممکن است شکل موج ولتاژ یا شکل موج جریان و یا ترکیب دیجیتالی یک بخش از اطلاعات باشد دقیقاً شبیه جریان زندگی

با یک مثال رایج توضیح بدهیم هنگامی که با تلفن صحبت می کنیم در مرحله اول به دستگاهی به نام میکروفون نیاز داریم که صحبت های ما را تبدیل به سیگنال های الکتریکی کند تا این سیگنال در خطوط تلفن منتقل گردد، سپس در طرف دیگر به دستگاهی نیاز داریم که سیگنال های رسیده را به سیگنال های صوتی تبدیل کند تا فرد مقابل بتواند صدای ما را بشنود و مکالمه تلفنی برقرار گردد. فرایند زیبای تبدیل ...

این خود شکل یک موج سینوسی را نشان میدهد، تفاوت موج سینوسی با خط مستقیم در سیر فراز نشیب و هیجان ناشی از این بالا و پایین ها است ، زندگی کاری و شغلی در بازرگانی از نظر من شبیه به یک موج سینوسی قوی که با تمام سختی ها و دشواری ها اما جذاب و عدم روند تکراری بودن باعث روشن شدن خلاقیت در ذهن آدمی میشود .

خلاقیت و فکر نو در طراحی، ساخت و تولید با ابزار پژوهش های علمی مسیر توسعه محصولات و سیستم ها را هموار کرده و این عمل ذهن را سرشار از ریسک پذیری بکارگیری فرایندهای جدید ، نبوغ به رسیدن و فتح قله های موفقیت یکی پس از دیگری میکند.

این موضوع باعث ساختن من به فردی هدفگرا و فعال در این زمینه کاری شده است.

سوابق شغلی

خرداد ۱۳۹۸ - تاکنون

مدیر فروش و بازاریابی

پتروصنعت کبیر

این شرکت در زمینه مشاوره و تامین کالاهای مورد نیاز صنایع مختلف مانند صنایع نفت و گاز و پتروشیمی و شروع به کار کرده است.

زمینه فعالیت با استفاده از به کارگیری توانایی درحوزه بازرگانی خارجی و داخلی در بخش های مختلف اعم از مواد اولیه و خوراک پتروشیمی ها ، مواد شیمیایی ، صنعت برق و ادوات مربوطه ، تجهیزات مکانیکال ،پنوماتیک و اقلام عمومی نظیر پایپ و شیرهای صنعتی و اقلام وابسته می باشد .

مسئولیت و توانایی من در این فیلد سرپرستی و مدیریت تیم مهندسی فروش و بازاریابی و بازرگانی به شرح زیر است:

- با توجه به حجم بالای تراکنش ها، تعاملات، رخدادهای و تصمیمات متخذه در پروژه ها و همچنین تعدد موجودیت های مختلف درگیر در آن مثل کارفرما، شرکت های پیمانکار، طراح و مشاور و .. آموزش و استفاده از سیستم های مدیریت اطلاعات پروژه ها PMIS می باشد.
- اصلی ترین فاز در پروژه ها و استعلامات تشخیص و راهنمایی برای تامین نوع کالا از نظر دانش اطلاعات فنی و خواندن ، فهمیدن

(Technical Data Sheet) و آموزش آن به کارشناسان مربوطه در حوزه مهندسی فروش می باشد .

- شناخت و اجرایی کردن (فاز P) فرآیند تامین، شامل ساخت یا خرید تجهیزات و کالاهایی که در پروژهها توسط مهندسین پروژه طراحی شده اند (MR) و ارائه اطلاعات مفید به کارفرما جهت خرید بهینه تر
- آشنایی و اجرا سیستم EDMS برای بهینه تر شدن فرآیند تلفیق منابع انسانی و عملکرد پرسنل و زمانبندی مناسب با هدف نظارت در وضعیت گردش مدارك و تعاملات مربوطه در شرکت
- برنامه ریزی در حوزه اجرا و کنترل مقوله مالی و پولی فروش محصولات Cash Flow
- آشنایی و اجرایی کردن مصوبات شرکت در مناقصات و تهیه مستندات و ارائه ضمانت نامه های بانکی
- آشنایی به INCOTERMS 2020
- آشنای به فنون مذاکره و ارتباطات
- آشنایی با شرکت های بازرسی بین المللی

رزمه.pdf

اسفند ۱۳۹۵ - فروردین ۱۳۹۸

مدیر فروش و بازاریابی

گروه شرکت های آراین

گروه شرکت های آراین یک هلدینگ چهار بخشی در زمینه تجارت مواد اولیه و شیمیایی ، صنعت برق و ابزار دقیق و صنایع وابسته ، تامین و واردات الوار چوب از روسیه وانجام پروژه های پیش ساخته با فرآوردهای چوب می باشد .

دپارتمان برق ،ابزار دقیق این شرکت با هدف بر آورد نیاز پروژه های مهندسی کشور در صنایع مختلف همچنین خرید و فروش کالا و خدمات و کسب درآمد از این فرآیند تأسیس گردید .

عمده فعالیت های من در این فیلد سرپرستی و مدیریت تیم فروش و بازاریابی شامل :

- تحلیل ، بررسی و شناخت محصول و نیز مشتری با شرکت در نمایشگاه های داخلی و خارجی (به عنوان غرفه دار ، و ملاقات کننده)
- برنامه ریزی دقیق و ساخت بانک اطلاعاتی مناسب از تامین کنندگان و مصرف کنندگان
- هدف گذاری برای تعیین نقطه های اصلی یعنی عملکرد سازمان و انتخاب بازار
- ارنج تیم متشکل از بازاریابان حضوری و میدانی و تلفنی، تنظیم برنامه فروش و اجرای نمودن آن توسط کارشناسان ، پیگیری و خدمات پس از فروش محصولات
- تحلیل داده ها با برقراری جلسات مشترک بازاریابان و کارشناسان فروش برای اثر بخشی شناخت بازار و اجرایی کردن هدف های کوتاه مدت ، میان مدت و بلند مدت
- نظم بخشیدن و انطباق سیستمی به انبار جهت بهره وری و ارتقاء فروش
- برگزاری سیمینار ،کمپین و جلسات فروش و بازاریابی و شرکت در نمایشگاههای مرتبط
- شناسایی و انتخاب نمایندگان منطقه ای و شهرستان جهت واگذاری امور
- شناسایی و اخذ نمایندگی محصولات کمپانی های خارج از ایران جهت عرضه کالای انها در ایران

خرداد ۱۳۹۴ - بهمن ۱۳۹۵

کارشناس فروش سازمانی

داده پردازی رسپینا

شرکت رسپینا با هدف ارائه خدمات اینترنتی و ارتباطی تاسیس شد. با دریافت مجوز ISDP از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، به حوزه ارائه پهنای باند اختصاصی اینترنت وارد شد این شرکت قادر به پوشش دهی کشور از طریق کلیه سرویس های ارتباطی و اینترنتی گردید.

احراز فعالیت و مسئولیت کارشناس فروش در این مجموعه به شرح زیر بوده است :

- طراحی و اجرای برنامه های وفاداری و پیاده سازی باشگاه مشتریان وفادار
- طراحی و ایجاد مدل جدید منطبق بر نیاز مصرف کنندگان
- ارائه راه حل های کاربردی جهت اصلاح ساختار و بهینه سازی شرکت
- بررسی و آنالیز روانشناسی خرید و فروش
- شناخت رفتار مصرف کننده و اندازه گیری رضایت مشتری
- ایجاد واحد CRM اثربخش و کارآ و مشاوره بازاریابی اینترنتی

این شرکت در زمینه مهندسی تجهیزات صنعتی فعالیت و نماینده رسمی یک برند معتبر اروپایی در ایران بوده است .

احراز فعالیت و مسئولیت کارشناس فروش در این مجموعه به شرح زیر بوده است :

- مذاکره تلفنی با مشتریان و راهنمایی آنها
- مذاکره حضوری با مشتریان جهت معرفی محصولات و خدمات
- شناسایی مناقصات مرتبط با محصولات و خدمات سازمان و اعلام آن به مدیریت جهت آماده سازی اسناد مناقصه
- ارائه گزارش بازدیدها و جلسات برگزار شده با مشتریان به مدیر فروش به طور منظم
- دریافت بازخورد مشتریان، ثبت و رسیدگی به آنها
- تنظیم قرارداد فروش برای مشتریان با هماهنگی با مدیریت و ارسال به مشتریان
- تهیه گزارش از عملکرد عاملین فروش و اطلاع نتایج به مدیر فروش
- پیگیری جهت تحویل محصول و خدمات به مشتریان مطابق زمان بندی توافق شده.

سوابق تحصیلی

مهر ۱۳۸۵ - شهریور ۱۳۸۵

ریاضی و قیزیک

دهخدا

مقطع : دیپلم

مهر ۱۳۹۰ - شهریور ۱۳۹۲

برق

موسسه آموزش عالی ایوانکی

مقطع : کارشناسی گرایش : الکترونیک معدل : 14.5

شهریور ۱۴۰۱ - شهریور ۱۴۰۱

برق قدرت

اکباتان - قزوین

مقطع : کارشناسی ارشد

ارتقا سطح سواد در زمینه رشته تحصیلی و همچنین ادغام علم و کار باهام و سازماندهی این دو مهم با یکدیگر زیر نظر اساتید صاحب نام دانشکده

برق امیر کبیر تهران

مهارت ها

دیجیتال مارکتینگ	Microsoft Office
اصول و فنون مذاکره	مهارت های ارتباطی
بازرگانی (Commercial)	WORE
CRM	Excel
Internet	Sales Psychology (روانشناسی فروش)
Market Research	

تست ها

تست MBTI (مایرز بریگز)

تاریخ انجام آزمون : ۱۳۹۸/۱۰/۱۲

نمایش گزارش کامل

تست هوش (IQ) ریون

تاریخ انجام آزمون : ۱۴۰۱/۰۶/۱۴

نمایش گزارش کامل

گواهینامه ها و دوره ها

طراحی و شناخت انواع شبکه های نت و فیبر

FTTH نوری

مجمع فنی تهران

صدور: فروردین ۱۳۹۷

سرویس اینترنت فیبر نوری مخابرات FTTH، مزایای اینترنت فیبر نوری مخابرات، شبکه های نوری فعال و غیرفعال به همراه مزایا و معایب آنها

پروژه ها

فروش و نصب شبکه نت از طریق VPLS به پتروشیمی

ماهشهر و بیمارستان رسول اکرم تهران

کارشناس فروش

مشاوره و فروش تجهیزات VPLS و راه اندازی سیستم نت و شبکه از طریق شرکت داده پردازی رسیپنا

تاریخ: ۱۳۵۵

سکوی نفتی سلیمان

کارشناس فروش

مشاوره و تامین و خرید تجهیزات خاص دریایی برای پروژه سکوی نفتی سلمان از کشور اسپانیا (TOP CABLE)

تاریخ: ۱۳۹۳

عنوان پروژه : بازرگانی کارفرما / درخواست کننده: هتل ترنج

کیش

مهندسی فنی و فروش

توضیحات: مدیریت خرید و بازرگانی تجهیزات کابل های داخل آب هتل ترنج جزیره کیش

تاریخ: ۱۳۹۴

افتخارات و جوایز

لوح تقدیر فعالیت های اجتماعی مثبت سبز

تاریخ: ۱۳۹۱

در زمان تحصیل دانشگاه در گروه های اجتماعی در رابطه به مسائل روز اجتماعی کنگره و سیمینار شرکت میکردیم .

فعالیت های داوطلبانه

موسسه خیر بشیر وابسته به سازمان بهزیستی

داوطلب

برای کودکان شیرخواره و خردسال کمک مالی جمع اوری میکردیم .

علاقمندی ها

یوگا

مسافرت رفتن

فوتبال

شغل و زندگی کاری

طراحی و ساخت وب سایت

نوشتن خاطرات

MASOODYOUSEFI01@GMAIL.COM



09123139246

