

گزیده مهارت‌های حرفه‌ای

مدیریت: مدیریت اجرایی سازمان و مسئولیت برنامه‌ریزی راهبردی، مدیریت سودوزیان، مدیریت افراد، ساخت و هدایت تیم‌های کاری و انجام تعاملات بازرگانی و بین‌المللی.








توسعه کسب و کار (Business Development): ارزیابی زمینه‌های کاری و تجاری، برآورد و امکان‌سنجی فرصت‌ها، طراحی و اجرای مدل‌های کاری مؤثر از طریق تحلیل فرصت‌های بازار و جمع‌آوری اطلاعات مشتریان و رقبا.

بازاریابی و تحلیل بازار: طراحی و اجرای موفق برنامه‌های بازاریابی و استراتژی توسعه برند، تحلیل بازار و مشخص نمودن روندهای حاکم بر بازار، طراحی و پیاده‌سازی برنامه‌های تبلیغاتی.

فروش و توزیع: تهیه پیش‌بینی فروش، تدوین بودجه فروش و مدیریت دسترسی به اهداف پیش‌بینی شده، مدیریت گروه‌های چند تخصصی (cross-functional teams) برای فروش پروژه‌ها، طراحی و پیاده‌سازی برنامه‌های ایجاد و توسعه شبکه فروش.

بازرگانی و ترابری: برنامه‌ریزی و مدیریت فرآیند صادرات و واردات کالا از طریق ثبت سفارش و گشایش اعتبار اسنادی، هماهنگی و مدیریت حمل و ترخیص.

خلاصه سوابق کاری

سمت	شرکت	محل	همکار بین‌المللی	از تاریخ	تا تاریخ
مدیر بازاریابی، توسعه و تضمین کیفیت	دانشگاه آزاد اسلامی - واحد امارات	دبی امارات متحده		ژانویه ۲۰۱۲	ژوئیه ۲۰۱۸
قائم مقام اجرایی مدیرعامل	کارخانه بازیافت سرب Unique Metal	جبل علی امارات متحده		اکتبر ۲۰۱۴	ژانویه ۲۰۱۷
مدیر اجرایی	Le Succes Food & Beverage	دبی امارات متحده		دسامبر ۲۰۱۰	ژانویه ۲۰۱۲
مدیر بازاریابی و فروش	شرکت جنرال سیستمز	تهران ایران		اکتبر ۲۰۰۹	دسامبر ۲۰۱۰
مدیر توسعه تجاری	Echelon trading	دبی امارات متحده		ژوئن ۲۰۰۶	اکتبر ۲۰۰۹
مدیر پروژه	General Systems Group	دبی امارات متحده		اگوست ۲۰۰۳	ژوئن ۲۰۰۶
مدیر توسعه تجاری	General Systems Group	دبی امارات متحده		دسامبر ۲۰۰۰	اگوست ۲۰۰۳
مدیر عامل	شرکت جنریکس	تهران ایران		فوریه ۱۹۹۹	دسامبر ۲۰۰۰
مدیر بازاریابی و فروش	شرکت جنریکس	تهران ایران		آوریل ۱۹۹۷	فوریه ۱۹۹۹
مهندس فروش	شرکت داده سیستم‌های ایران	تهران ایران		مه ۱۹۹۵	آوریل ۱۹۹۷

آکادمی تحول دیجیتال – آکادمی بازاریابی

تهران – ایران

عضو هیئت رئیسه – مدیر علمی

ژوئیه ۲۰۱۸ – تا کنون

- طراحی دوره DBA روابط عمومی و ارتباطات سازمانی بر اساس اساتانداردهای موسسه چارتر روابط عمومی انگلستان (CIPR) برای اجرا در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
- طراحی دوره Post MBA مدیریت استراتژیک خرده فروشی (Retail) برای اجرا در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
- طراحی دوره MBA مدیریت تبلیغات و برندینگ برای اجرا در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
- طراحی دوره MBA مدیریت نوآوری و کارآفرینی برای اجرا در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
- طراحی دوره MBA بازاریابی دیجیتال برای اجرا در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
- طراحی دوره MBA تحول دیجیتال برای اجرا در موسسه آموزش عالی آزاد بهار
- طراحی دوره DBA تحول دیجیتال برای اجرا در موسسه آموزش عالی آزاد بهار
- طراحی دوره MBA بازاریابی دیجیتال برای اجرا در موسسه آموزش عالی آزاد بهار
- گردهم‌آوری و مدیریت تیم اساتید برای اجرای دوره‌ها
- نظارت بر حسن اجرا و کیفیت ارائه دوره‌ها

دانشگاه آزاد اسلامی – واحد امارات متحده

دبی – امارات متحده

عضو هیئت رئیسه – مدیر بازاریابی، توسعه و تضمین کیفیت

ژانویه ۲۰۱۲ – ژوئیه ۲۰۱۸

- ایجاد ارتباط، انجام مذاکرات و عقد قرارداد همکاری با دانشگاه‌های خارجی و موسسات معتبر آموزشی بین‌المللی نظیر دانشکده مدیریت ESMT آلمان، دانشگاه Sapienza ایتالیا، دانشگاه Limkokwing مالزی و موسسه Kotler Impact کانادا.
- انجام مذاکرات با موسسه اعتبار بخشی دانشگاه‌های بین‌المللی انگلستان (ASIC) و عقد قرارداد نمایندگی منطقه‌ای با این موسسه معتبر بین‌المللی.
- مشارکت در تمامی مراحل راه‌اندازی دانشگاه آزاد اسلامی – واحد آلمان در شهر Essen شامل انجام مذاکرات و عقد قرارداد اجاره محل، تجهیز و راه‌اندازی ساختمان و استخدام و آماده‌سازی تیم محلی.
- گردهم‌آوری متخصصان بین‌المللی و تشکیل تیم مشاوران تضمین کیفیت آموزشی واحد امارات.
- تدوین طرح جامع کنترل کیفیت داخلی و خارجی واحد امارات بر اساس آخرین استانداردها و ملزومات وزارت علوم امارات.
- پیاده‌سازی موفق نظام تضمین کیفیت برای ارزیابی و تضمین کیفیت آموزشی و اساتید.
- نظارت بر اجرا و بهبود عملکرد نظام جامع تضمین کیفیت

دانشگاه آزاد اسلامی – واحد آکسفورد

آکسفورد – انگلستان

عضو هیئت رئیسه – مدیر بازاریابی، توسعه و تضمین کیفیت

آوریل ۲۰۱۵ – می ۲۰۱۸

- مشارکت در اجرای مراحل قانونی تغییر و تحول مدیریت، انتقال مالکیت و تعدیل نیروی انسانی واحد Oxford دانشگاه آزاد اسلامی در کشور انگلستان.
- مدیریت تضمین کیفیت واحد Oxford و انجام تمامی مراحل اخذ اعتبار و مجوز فعالیت از شورای اعتبار بخشی آموزش عالی بریتانیا (BAC)

سوابق حرفه‌ای

(ادامه)

دانشگاه آزاد اسلامی - واحد آلمان

اسن - آلمان

عضو هیئت رئیسه - مدیر تضمین کیفیت

آوریل ۲۰۱۵ - می ۲۰۱۸

- مشارکت در تمامی مراحل ثبت، تأسیس و راه‌اندازی واحد آلمان دانشگاه آزاد اسلامی در شهر اسن آلمان
- مدیریت تضمین کیفیت واحد آلمان و انجام تمامی مراحل اخذ اعتبار از موسسه اعتبار بخشی آکادمیک انگلستان برای دانشگاه‌ها و کالج‌های بین‌المللی (ASIC)

شرکت سهامی Unique Metal Technologies

جبل علی - امارات متحده

کارخانه بازبافت سرب با ظرفیت خروجی ۲۷،۰۰۰ تن - عضو مجموعه گروه توسعه ملی

قائم مقام اجرایی مدیرعامل

اکتبر ۲۰۱۴ - ژانویه ۲۰۱۷

- کاهش هزینه‌های عملیاتی از طریق مدیریت موثر منابع انسانی و فرآیند تأمین مواد اولیه.
- مدیریت ارتباط با شرکت ایتالیایی سازنده خط تولید (Engitec) و تهیه طرح Overhaul کارخانه.
- تهیه گزارش مشروح وضعیت موجود و تحلیل فرصت‌ها و تهدیدها.
- تهیه مطالعه جامع بازار، گزارش امکان‌سنجی و برنامه بازاریابی.
- نظارت بر فرایند بودجه بندی و مدیریت تأمین و تخصیص بودجه.
- ارائه گزارشات دوره‌ای وضعیت کارخانه به مدیرعامل و هیئت‌مدیره گروه توسعه ملی.
- پیگیری پرونده‌های حقوقی شرکت و مذاکرات مستمر با وکلا و طرفین دعاوی.

شرکت سهامی سرمایه گذاری بانک ملی ایران در دبی

دبی - امارات متحده

عضو مجموعه گروه توسعه ملی

مشاور مدیرعامل - دبیر هیئت مدیره

اکتبر ۲۰۱۴ - ژانویه ۲۰۱۷

- ارائه مشاوره به مدیرعامل گروه در زمینه‌های بازرگانی، منابع انسانی و حقوقی
- شرکت در جاسات هیئت مدیره و مشارکت در تصمیم‌گیری‌های کلان شرکت.

Le Succes Food & Beverage

دبی - امارات متحده

تهیه و توزیع فرآورده‌های خوراکی

موسس - مدیر اجرایی

دسامبر ۲۰۱۰ - ژانویه ۲۰۱۲

- طراحی و اجرای برنامه‌های راهبردی و برنامه ریزی توسعه.
- طرح ریزی مجموعه روشهای عملیاتی شامل مشخص و مستند کردن فرآیندهای کاری و روشهای اجرایی.
- مذاکره و نهایی کردن قراردادهای با تأمین کنندگان مواد اولیه و فروشندگان.
- تهیه طرح جامع پیش بینی و برنامه ریزی مالی.
- اجرا و کنترل نظام گزارش گیری و سنجش بهره وری.

شرکت جنرال سیستمز

تهران - ایران

نماینده سامانه های تهویه Daikin در ایران

مدیر فروش و بازاریابی

اکتبر ۲۰۰۹ - دسامبر ۲۰۱۰

- مدیریت و پشتیبان مذاکرات با شرکت Daikin و نهایی کردن قرارداد نمایندگی.
- تهیه تحقیق جامع بازاریابی و تدوین راهبردهای ورود به بازار.
- تدوین برنامه کامل بازاریابی برای اجرا در تمامی بخشهای بازارهای هدف.
- بوجود آوردن مدل‌های مالی برای پیش بینی فروش، تحلیل حاشیه سود و تدوین سیاستهای قیمت گذاری.
- انتخاب، استخدام، مدیریت و توسعه تیم مهندسان فروش.
- مدیریت مشتریان کلیدی و ارائه مشاوره تخصصی فروش به پیمانکاران تأسیساتی و ساختمانی.

سوابق حرفه‌ای

(ادامه)

Echelon Trading

دبی - امارات متحده

گروه سرمایه گذاری بین المللی با بیش از ۳۰۰ میلیون دلار سرمایه در پروژه ها و شرکتهای معتبر

مدیر ارشد - توسعه تجاری

ژوئن ۲۰۰۶ - اکتبر ۲۰۰۹

- مشخص کردن و برنامه ریزی جهت بهره برداری از فرصتهای جدید تجاری و سرمایه گذاری.
- تهیه و توسعه نظام مالی و روشهای مقداری برای تحلیل بازدهی و محاسبه هزینه فرصت از دست رفته برای تمام پروژه ها.
- طراحی و پیاده سازی نظام جامع ارزیابی برای تمامی شرکت های زیرمجموعه.
- مذاکره، نهایی سازی و انعقاد قراردادهای تجاری و نظارت بر اجرا.

مدیر ارشد - سرمایه گذاری، ساخت و توسعه املاک

ژوئن ۲۰۰۶ - اکتبر ۲۰۰۹

- مدیریت پروژه های ساخت و ساز و توسعه املاک.
- تهیه برنامه زمان بندی و بودجه بندی پروژه ها و مدیریت تخصیص منابع.
- انتخاب پیمانکاران و ایجاد همانگی بین پیمانکاران در مراحل مختلف پروژه ها.
- نهایی کردن قراردادهای و مذاکره تغییرات و اضافات قراردادی با طراحان، پیمانکاران، مشاوران و تأمین کنندگان با همکاری مشاوران حقوقی مجموعه.
- تهیه بودجه و نظارت بر تخصیص منابع و مصارف هزینه ها.
- تهیه و اجرای برنامه های کنترل کیفیت پروژه ها.

General Systems Group

دبی - امارات متحده

نماینده فروش CommerceOne در خاورمیانه، نماینده ارائه خدمات Fujitsu - Siemens

مدیر پروژه

آگوست ۲۰۰۳ - ژوئن ۲۰۰۶

مرکز پیشگام تجارت الکترونیک - وزارت بازرگانی ایران

- مدون کردن نیازمندی های پروژه در غالب فرآوردهای پروژه با هماهنگی تیم های مشاوران و تحلیل گران.
- تهیه برنامه پروژه با کمک تیم های فنی و مشاوران.
- تهیه برنامه مالی پروژه و نظارت بر تخصیص بودجه و مصرف هزینه ها.
- تعیین تخصص های مورد نیاز و برآورد نیازمندی های نیروی انسانی.
- نظارت بر انتخاب و استخدام اعضای تیم های تخصصی پروژه.
- نظارت بر پیشرفت پروژه در مقایسه با برنامه تدوین شده.
- ایجاد هماهنگی مابین تیم های مختلف پروژه از طریق برگزاری جلسات مداوم با سرپرستان تیم ها.
- هدایت جلسات توجیهی با مشتری و ناظر پروژه و تحویل فرآورده های هر مرحله از پروژه.

General Systems Group

دبی - امارات متحده

نماینده فروش CommerceOne در خاورمیانه، نماینده ارائه خدمات Fujitsu - Siemens

مدیر توسعه تجاری

دسامبر ۲۰۰۰ - آگوست ۲۰۰۳

- ایجاد و توسعه شبکه گسترده ای از نمایندگان فروش و مدیریت ارتباطات درون شبکه.
- مذاکره و نهایی کردن قراردادهای فروش با مشتریان بزرگ دولتی و خصوصی.
- تهیه و مدیریت برنامه مالی شرکت، مذاکره با بانکها و مؤسسات مالی برای دریافت تسهیلات مالی.
- مدیریت مذاکرات با تأمین کنندگان و نهایی سازی قراردادهای همکاری با شرکتهای بین المللی نظیر CommerceOne و Fujitsu - Siemens با تمرکز بر خدمات تخصصی فناوری اطلاعات.
- افزایش سودآوری شرکت از طریق رشد مؤثر درآمد نسبت به هزینه ها.

سوابق حرفه‌ای

(ادامه)

شرکت جنریکس

نماینده فروش Novell, SMC, Microcom, D-Link, Microdyne در ایران

تهران - ایران

مدیرعامل

ژوئیه ۱۹۹۹ - دسامبر ۲۰۰۰

- پیاده سازی روش مدیریت تیم محور و مبتنی بر عملکرد.
- بازبینی و اصلاح ساختار افزایش دستمزد و پرداخت پاداش، سازمان دهی روشهای گزارش کار و ارزیابی بازدهی.
- شناسایی تأمین کنندگان بین المللی بالقوه و ایجاد ارتباط با آنان.

معاون مدیرعامل

فوریه ۱۹۹۹ - ژوئیه ۱۹۹۹

- مدیریت فعاليتها و امور جاری شرکت.
- تهیه و مدیریت برنامه بودجه و گردش وجوه نقد.
- هماهنگی با امور مالی برای نهایی سازی گزارشهای مالی و ارائه آنها به هیأت مدیره.

مدیر بازاریابی و فروش

آوریل ۱۹۹۷ - فوریه ۱۹۹۹

- افزایش سهم بازار و تبدیل شرکت به یکی از بازیگران اصلی بازار.
- تهیه و تدوین استراتژی بازاریابی و پیش بینی و برنامه ریزی فروش.
- مدیریت مشتریان عمده و اصلی، مذاکره و نهایی سازی قراردادهای فروش با سازمانهای بزرگ دولتی و خصوصی.
- بازبینی و بهینه سازی روشهای ارزیابی عملکرد و تخصیص پاداش فروش کارکنان بخش فروش.
- ایجاد هماهنگی مابین بخشهای فروش و بازرگانی به منظور پردازش به موقع سفارشات کالا.
- بازبینی و تأیید سفارشات خرید کالا.

شرکت داده سیستمهای ایران

نماینده انحصاری Siemens-Nixdorf / Fujitsu-Siemens در ایران

تهران - ایران

مهندس فروش

مه ۱۹۹۵ - آوریل ۱۹۹۷

- انجام تحقیقات بازاریابی، تحلیل و بخشبندی بازار، ارزیابی فعالیتهای بازاریابی و تدوین روشهای تحلیل عملکرد فروش.

سرپرست برنامه ریزی خدمات

دسامبر ۱۹۹۳ - مه ۱۹۹۵

- تدوین، تهیه و بازبینی روشهای ارائه خدمات فنی.

مهندس خدمات

ژانویه ۱۹۹۱ - دسامبر ۱۹۹۳

- متخصص سخت افزار رایانه های چندکاربره زیمنس.

سابقه تدریس

واحدامارات - دبی	۲۰۱۱- تاکنون دانشگاه آزاد اسلامی
	<u>تدریس در سطوح کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکتری</u>
	بازاریابی و مدیریت بازار
	بازرگانی بین الملل
	سامانه‌های اطلاعات مدیریت
شهری - ایران	۲۰۰۶- ۲۰۰۹ دانشگاه پیام نور
	<u>استاد نیمه وقت</u>
	بازاریابی و مدیریت بازار
	رفتار سازمانی
	سامانه های اطلاعات مدیریت

سوابق تحصیلی

انگلستان	۲۰۰۷- ۲۰۱۰ دانشگاه کانتربری
	دکتری تخصصی (DBA)
	مدیریت بازاریابی
امارات متحده	۲۰۰۲- ۲۰۰۴ دانشگاه ونگونگ
	کارشناسی ارشد
	بازرگانی بین الملل
تهران - ایران	۱۹۹۱- ۱۹۹۵ دانشگاه آزاد اسلامی
	کارشناسی
	مدیریت بازرگانی

زبان خارجی

انگلیسی
مسلط - صحبت کردن، خواندن و نوشتن
آلمانی
متوسط - صحبت کردن، خواندن و نوشتن