



متولد: ۱۳۶۰/۶/۳۱ | وضعیت تأهل: مجرد

خلاصه رزومه

مدیر فروش با تجربه و با انگیزه، توانایی برقراری ارتباط مؤثر و مدیریت تیمهای فروش را دارا می‌باشد. با بیش از ۵ سال تجربه در صنعت فروش، تخصص در توسعه استراتژیهای فروش و افزایش درآمد را دارم. آشنایی عمیق با بازار و تحلیل رقبا، به من این امکان را می‌دهد که فرصت‌های جدید را شناسایی کرده و نتایج قابل توجهی را به ارمغان بیاورم. تمرکز بر رضایت مشتری و ایجاد روابط بلندمدت از ویژگی‌های کلیدی این حرفه است.

سوابق تحصیلی

۱۳۹۸ - ۱۴۰۲

کاردانی علوم کامپیوتر

سوابق شغلی

فروردین ۱۴۰۳ - اکنون

مدیر فروش

شید گستران نوین

تهران

وظایف و دستاوردها

- مدیریت و راهبری تیم فروش به منظور افزایش فروش سالیانه به میزان ۳۰٪.
- ایجاد و اجرای استراتژی‌های بازاریابی موثر که منجر به جذب مشتریان جدید گردید.
- تحلیل داده‌های فروش و شناسایی روندهای بازار به منظور بهبود عملکرد فروش.
- ارائه آموزش‌های مستمر به اعضای تیم فروش برای افزایش مهارت‌ها و ارتقاء عملکرد.
- توسعه روابط با مشتریان کلیدی به منظور حفظ و گسترش حجم معاملات.

شهریور ۱۴۰۲ - اسفند ۱۴۰۲

مدیر فروش

اس ال پی کی

تهران

فروردین ۱۴۰۱ - شهریور ۱۴۰۲

مدیر فروش

شرکت تولیدی اردستان

تهران

شهریور ۱۴۰۰ - اسفند ۱۴۰۰

مه آرا (واردات)

مدیر فروش

تهران

فروردین ۱۳۹۴ - شهریور ۱۴۰۰

سرپرست ارشد فروش

مجمع کاغذ سازی راشا کاسپین ایرانیان

تهران

فروردین ۱۳۸۹ - اسفند ۱۳۹۳

سرپرست فروش

هلدینگ پرسال

تهران

فروردین ۱۳۸۲ - اسفند ۱۳۸۸

کارشناس فروش و بازاریابی

کارخانه چوب و کاغذ مازندران

تهران

مهارت‌ها

استراتژی فروش

رهبری تیم

برنامه‌ریزی فروش

مذاکره

تحلیل بازار

مدیریت فروش

آموزش فروش

عملکرد فروش

تحقیق بازار

خدمات مشتریان

زبان

انگلیسی

دوره‌ها و گواهینامه‌ها

۱۳۹۰

گواهی‌نامه پیشرفته مدیریت فروش

موسسه: مدیریت صنعتی

۱۳۸۹

گواهی پیشرفته اکسل

موسسه: نوآوران

پروژه‌ها

۱۴۰۳

تحلیل بازار و شناسایی فرصت‌های فروش جدید

۱۴۰۲

طراحی و اجرای استراتژی‌های بازاریابی برای بهبود فروش

علاقه‌مندی‌ها

فروش و بازرگانی و بازاریابی از مبتدی تا حرفه‌ایی