



شایان مشایخی

کارشناس ارشد بازاریابی و فروش

لاله کامپیوتر

کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه آزاد اسلامی - واحد تهران شمال

مشخصات فردی

سن: ۳۶ سال

جنسیت: مرد

شهر محل سکونت: تهران

وضعیت تاهل: متاهل

خدمت سربازی: انجام شده

اطلاعات تماس

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸

موبایل: ۰۹۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰

ایمیل: shayan.m@laleh.com

محل سکونت: لاله

حقوق و سابقه کاری

میزان سابقه کاری: ۱۵ سال

حقوق درخواستی: ۸ - ۶ میلیون تومان

سوابق شغلی

کارشناس ارشد بازاریابی و فروش

لاله کامپیوتر

- آشنایی با امور انجام مناقصات و معاملات.

- مهارت در مذاکرات (B2B).

- آشنایی با مبانی مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) و توانایی پیاده سازی ساختاری در سازمان.

- آشنایی با حقوق و قوانین تجارت.

- توانایی در شناسایی بازارهای نوظهور، پیش بینی عمر محصول و تحلیل نیازهای برآورده نشده بازار.

- آشنایی با استراتژیهای متنوع فروش و زمان بکارگیری آن نسبت به وضعیت بازار و سازمان.

- توانایی تحلیل آمارهای فروش و ارائه گزارش.

- توانایی مدیریت زمان در بودجه بندی انجام پروژه.

- آشنایی با مدیریت ریسک و کنترل استرس.

- آشنایی با استراتژیهای قیمت گذاری محصول

مدیر فروش و بازاریابی

نوبین حساب آریا

شرکت نوبین حساب آریا در فروش و پشتیبانی نرم افزار حسابداری برلین و همچنین آموزش حسابدار و معرفی آنها به

خریداران نرم افزار برلین فعالیت دارد. در زمان حضور اینجانب بستر سازی جهت تبدیل حسابداری سنتی به سیستمی

برای کسب و کارهای کوچک در حال انجام بود و شرکت برلین مهر با تولید اولین نرم افزار حسابداری غیر حرفه ای

هوشمند، توانایی کسب سهم بازار در شرکتهای نوپا، فروشگاه ها، مطب ها، بنگاه ها و ... را داشت.

- مهارت در مذاکرات (B2C)

- مدیریت واحد فروش مستقیم برای رسیدن به سهم بازار و اهداف فروش.

- رهبری، نظارت و ایجاد انگیزه برای کارکنان فروش مستقیم.

- برنامه ریزی برای اضافه کردن مشتریان جدید.

- تعیین اهداف فروش و توزیع (ماهانه، فصلی و سالانه).

- ارزیابی میزان رضایت مندی مشتری و طراحی سیستم برای افزایش آن.

- گزارش بازدید از بازار و مشتریان و بازخورد از طریق کارکنان فروش.

- ارائه پیشنهادات بهبود دستورالعمل فروش و تقسیم مناطق.

سوابق تحصیلی

کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی

دانشگاه آزاد اسلامی - واحد تهران شمال

معدل: ۱۷.۰۵

کارشناسی مدیریت بازرگانی

دانشگاه آزاد اسلامی - واحد شهر قدس

معدل: ۱۵.۰۰

دورههای آموزشی

مدیریت زمان

EIQM

ایران

اصول برندسازی با رویکرد ارتباطات یکپارچه بازاریابی

EIQM

ایران

مهندسی مجدد فروش

EIQM

ایران

اصول مذاکرات تجاری

آفتاب

ایران

خرداد ۱۳۹۰ تا تیر ۱۳۹۰ (۹ سال و ۹ ماه)

ایران-تهران

خرداد ۱۳۸۳ تا خرداد ۱۳۸۸ (۵ سال و ۱ ماه)

ایران-تهران

۱۳۹۴ تا ۱۳۹۶

۱۳۸۲ تا ۱۳۸۷

طول دوره ۳۸ ساعت

۱۳۹۸

دارای گواهینامه

طول دوره ۴۰ ساعت

۱۳۹۸

دارای گواهینامه

طول دوره ۴۰ ساعت

۱۳۹۸

دارای گواهینامه

طول دوره ۸۵ ساعت

۱۳۹۶

بدون گواهینامه

بالاتر از متوسط

انگلیسی

نرم افزارها

متوسط	Primavera	متوسط	Google Analytics
متوسط	Adobe Photoshop	متوسط	Adobe Illustrator
متوسط	SPSS	متوسط	Corel Draw
پیشرفته	Microsoft Excel	متوسط	Qlikview
پیشرفته	Microsoft Word	پیشرفته	Microsoft Powerpoint
متوسط	Microsoft Dynamics CRM	متوسط	Microsoft Project
متوسط	Wordpress	متوسط	Google Tag Manager

مهارت‌های تکمیلی

مهارت‌های سازمانی قوی و متعهد به قوانین و شئون سازمانی. | مهارت در مذاکرات (BYB) | شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) فروش | مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) | هوش تجاری (BI) | برنامه ریزی عملیات و فروش (S&OP) | امور مناقصات و معاملات | استراتژی‌های قیمت گذاری محصول | تحلیل آمارهای فروش | تجزیه و تحلیل رقبا | تحلیل متقابل محصول جدید | نرخ بازگشت سرمایه | مهارت در مذاکرات (BYC)