

بسمه تعالی

اطلاعات فردی



نام: میثم

نام خانوادگی: برداره

نام پدر: رستم

تاریخ تولد: ۱۳۶۳/۶/۳۱

شماره همراه: ۰۹۱۲۸۳۹۱۱۹۳

پست الکترونیکی: miysambardareh@gmail.com

سوابق تحصیلی

عنوان مدرک	رشته	گرایش	دانشگاه	سال اخذ مدرک
کارشناسی ارشد	MBA	سیستم و بازاریابی	دانشگاه صنعتی جواهر لعل نهرو (JNTU) هندوستان با همکاری دانشگاه سنترال میشیگان آمریکا (CMU)	۲۰۱۱
کارشناسی	مهندسی برق	الکترونیک	دانشگاه صنعتی مالک اشتر (پروژه طراحی و ساخت برد ربات جوشکار)	۱۳۸۷

مقاله

- ارائه و چاپ مقاله علمی با موضوع بررسی چالش های کسب و کار تعاونی های کشاورزی در
سمینار ۲۰۱۱-ISC
- ارائه و چاپ مقاله علمی با موضوع مدلسازی فرآیند پیش بینی فروش محصولات تند مصرف در
اولین کنفرانس بین المللی مسائل مهم کسب و کار در رهبری مدیریت و بازاریابی THEHRAN-1403
- چاپ مقاله علمی با موضوع بهینه سازی و بهبود سیستم آموزش پرسنل در بستر هوش
مصنوعی در دومین کنفرانس بین المللی جهش علوم مدیریت، اقتصاد و حسابداری مازندران-۱۴۰۳
- ارائه و چاپ مقاله علمی با موضوع طراحی سیستم تشخیص و عیب یابی ماشین آلات کشاورزی
با استفاده از هوش مصنوعی در چهارمین کنگره بین المللی مدیریت، اقتصاد، علوم انسانی و توسعه
کسب و کار تبریز ۱۴۰۳
- چاپ مقاله علمی با موضوع بررسی تاثیر فعاليت های بازاریابی رسانه های اجتماعی بر روی
ارزش ویژه برند در کنفرانس بین رشته ای مطالعات مدیریت و مهندسی ۱۳۹۸

دوره های آموزشی

دوره آموزشی	سازمان برگزار کننده
-------------	---------------------

IBM INDIA	نرم افزار تحلیلی SPSS
ALLIANCE GROUP	مدیریت و بهره وری انرژی
انجمن زنان کارآفرین هند با همکاری وزارت اقتصاد آلمان	بازاریابی مدرن برای کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME)
سازمان توسعه تجارت هندوستان	اصول صادرات و واردات
موسسه آریانا	راه اندازی کسب و کار
YAHOO INDIA	بازاریابی دیجیتال

مهارتهای نرم افزاری

میزان تسلط	نام نرم افزار
کامل	Microsoft word
کامل	Microsoft Excel
کامل	Microsoft Power point
کامل	Microsoft Project
کامل	CRM
کامل	SPSS
مسلط	نرم افزار مالی پارسیان
نسبی	نرم افزار مالی حاسب

آشنایی با زبان های خارجی

زبان	خواندن	نوشتن	شنیدن	صحبت کردن
انگلیسی	مسلط	مسلط	مسلط	مسلط

دارای مدرک آکادمیک British Council

سوابق کاری

۱. موسس و ریاست هیات مدیره

نام شرکت: پزشکی بهسا سلامت (توزیع تجهیزات پزشکی با برند HENZAF)

شروع همکاری: دی ۱۳۹۹

شرح فعالیت :

۱. تهیه و تدوین راجرا و کنترل برنامه ها و اکشن پلن های اجرایی
۲. نظارت بر عملکرد مدیران و نمایندگان فروش استانی و منطقه ای
۳. حل مشکلات مشتریان در رابطه با فروش و خدمات پس از فروش محصولات
۴. آموزش، کنترل و انگیزش نیروهای فروش منطقه ای به منظور رسیدن به اهداف فروش از پیش تعیین شده
۵. ارزیابی و عارضه یابی فعالیتهای گذشته تیم های فروش منطقه ای و تدوین برنامه های توسعه فروش مانند برگزاری نمایشگاه های تخصصی و کمپین های تبلیغاتی
۶. تحلیل آمارهای فروش و ارائه گزارشات دوره ای به مدیرعامل
۷. تدوین و جذب بودجه فروش جهت تامین هزینه های واحد فروش
۸. نظارت بر تولید محصولات با کیفیت
۹. تعیین نرخ های تخفیف و برنامه های قیمت گذاری خاص

مهارت‌های کسب شده:

۱. تسلط به مذاکرات فروش و فرآیندهای جذب ، تثبیت و توسعه مشتریان
۲. توانایی انگیزش و رهبری تیم برای سازماندهی هرچه بهتر تیم فروش
۳. توانایی تحمل فشار کاری زیاد و روش های مدیریت آن
۴. تسلط به طراحی و اجرای فرآیندهای فروش B2B و B2C
۵. تسلط به تحقیقات میدانی بازاریابی و تهیه بانک اطلاعات بازار در بخش های مختلف
۶. تسلط به برنامه ریزی و تخمین بودجه فروش و پیش بینی درآمد شرکت

۲. مدیر توسعه

نام شرکت : هلدینگ توسعه طلوع تجارت خلیج فارس (مشمول بر شرکتهای ماشین معدن کویر - اسپرینگ سان - ریل سیر کوثر - سبزدانه کویر)
 شروع همکاری: دی ۱۳۹۲
 خاتمه همکاری: آذر ۱۳۹۴

شرح فعالیت:

۱. مطالعه و تحلیل بازار ماشین آلات معدنی به منظور شفاف شدن نیاز بازار و انتخاب بازارهای هدف
۲. تحلیل رقبا و آمیخته های بازاریابی (Marketing Mix) و ارزیابی استراتژی های فروش و توزیع شرکت های رقیب
۳. تدوین استراتژی و گزارشات بازاریابی و فروش به مدیرعامل و هیأت مدیره شرکت
۴. اندازه گیری میزان اثرگذاری استراتژی ها و برنامه های بازاریابی و فروش
۵. طراحی و نظارت بر تهیه ابزارهای پروموشن مانند کاتالوگ، بنرها و وب سایت
۶. نماینده شرکت در جلسات تخصصی انجمن واردکنندگان ماشین آلات راهسازی و معدنی اتاق ایران و حضور مستمر در جلسات انجمن
۷. جذب ، آموزش و نظارت بر عملکرد سرپرستان و کارشناسان تیم بازاریابی و فروش و جابه جایی دوره ای آنها (Job Rotation) جهت افزایش راند مان کاری تیم

۸. برنامه ریزی و اجرای فرآیندهای ایجاد مشتری (Lead Generation) و برگزاری همایش ها ، نمایشگاه ها و کمپین های تخصصی بازاریابی همچون نمایشگاه های MINEX , CEMENTEX

مهارتهای کسب شده:

۱. تسلط به تهیه استراتژی های بازاریابی و فروش ماشین آلات معدنی و صنعتی
۲. تسلط به پیاده سازی و اجرای فرآیندهای تحقیقات بازار و تهیه بانک اطلاعات بازاریابی شرکت
۳. تسلط به برگزاری نمایشگاه های تخصصی و کمپین های تبلیغاتی
۴. تسلط به پیاده سازی روش های Digital Marketing
۵. تسلط به فرآیند تیم بیلدینگ و مدیریت تیم بازاریابی
۶. تسلط به مکاتبات اداری و بازرگانی
۷. آشنایی با روش های ایجاد خلاقیت به منظور تأثیرگذاری بیشتر بر مخاطبان بازار هدف

۳. کارشناس ارشد بازاریابی

نام شرکت : ماشین معدن کویر (وارد کننده و نمایندگی فروش تجهیزات و ماشین آلات صنعتی برند ABB – TEREX - NHL)

شروع همکاری: دی ۱۳۹۱

خاتمه همکاری: دی ۱۳۹۲

شرح فعالیت:

۱. تحلیل و پیش بینی روندهای بازاریابی و فروش
۲. تدوین و ارزیابی فرآیند های جمع آوری داده ها از جمله بررسی و ممیزی، پرسشنامه و نظر سنجی
۳. گردآوری داده ها از مشتریان، رقبا و شرایط بازار
۴. تحلیل داده ها با استفاده از نرم افزارهای آماری مانند SPSS
۵. تبدیل داده ها و اطلاعات تخصصی و پیچیده به جداول، نمودارها و گزارشان مکتوب قابل فهم
۶. تهیه گزارشات و ارائه آنها به مدیر بازاریابی
۷. نظارت بر عملکرد فعالیت های کارشناسان بازاریابی و آموزش آنها
۸. ارتباط با مشتریان به منظور ایجاد تقاضا برای فروش محصولات و خدمات شرکت

مهارت‌های کسب شده:

۱. آشنایی با تهیه استراتژی بازاریابی و فروش
۲. آشنایی با اجرای فرآیندهای تحقیقات بازار و تهیه بانک اطلاعات بازاریابی
۳. تسلط به روش های جمع آوری و تحلیل داده های بازار
۴. تسلط به مکاتبات اداری و سازمانی
۵. تسلط به روش های ارزیابی و نظارت بر عملکرد کارشناسان

۴. مهندس فروش

نام شرکت : توان جنوب شرق (نمایندگی فروش و خدمات پس از فروش تجهیزات اتوماسیون صنعتی برند OMRON)

شروع همکاری: مهر ۱۳۸۷

خاتمه همکاری: تیر ۱۳۸۸

شرح فعالیت:

۱. هماهنگی فعالیت های روزانه و ماهیانه با مدیر فروش
۲. آموزش و ارزیابی مشتریان
۳. تنظیم جلسات ، مسافرت و برگزاری جلسات با مشتریان احتمالی
۴. تهیه اکشن پلن روزانه جهت اجرای برنامه های فروش و CRM
۵. تخمین هزینه ها و نیروی انسانی مورد نیاز جهت اجرا و زمانبندی هر پروژه
۶. برنامه ریزی و نظارت بر اجرای برنامه های بازرسی، تعمیر و نگهداری محصولات ارائه شده به مشتریان

۷. همکاری با تیم فنی - مهندسی خارجی در مراحل نصب و راه اندازی محصولات و تجهیزات فروخته شده به مشتریان
۸. تهیه و ارائه گزارش های هفتگی و ماهیانه به مدیر فروش

مهارتهای کسب شده:

۱. توانایی برنامه ریزی و اولویت بندی موثر کارها
۲. توانایی تحلیل مشکلات و ارزیابی راه حل ها
۳. توانایی ایجاد روابط کاری خوب و موثر با مشتریان
۴. توانایی انجام امور اداری و مکاتبات مرتبط
۵. توانایی ایجاد و حفظ روابط موثر کاری با سایر واحدهای داخلی شرکت

۴. مشاور روابط بین الملل

نام شرکت : انجمن بهره‌وری ایران (به صورت پاره وقت)

شروع همکاری: مهر ۱۳۹۲

خاتمه همکاری: مرداد ۱۳۹۳

شرح فعالیت :

۱. گردآوری اطلاعات و ارزیابی پتانسیلهای فنی و اقتصادی منطقه آسیا با نگاه ویژه به ایران در زمینه بهره وری
۲. برگزاری همایش ملی بهره وری
۳. تعریف پروژه های بهبود برای صنایع درخواست کننده

۴. برقراری ارتباط با سازمان های بهره‌وری سایر کشورها

۵. مشاور پروژه ERP

نام شرکت : مجتمع معدنی گل گهر سیرجان

شروع همکاری: تیر ۱۳۹۱

خاتمه همکاری: دی ۱۳۹۱

شرح فعالیت :

۱. ارزیابی و تحلیل فعالیت های جاری واحد آی تی در پروژه ERP
۲. برگزاری جلسات تخصصی با مدیران و کارشناسان سایر واحدها جهت کاستومایز پروژه
۳. تعریف پروژه های بهبود برای واحدهای درخواست کننده
۴. پیاده سازی متدهای بهبود فرآیند بر ساختارهای موجود و ارتقای آنها

۶. مشاور توسعه بازار

شرکتهای :

- نیکجو ابزار طب
- فراکیان تجارت
- پویندگان پردیس

۷. مدرس دانشگاه علمی – کاربردی

دروس: کنترل کیفیت-کنترل پروژه-مدیریت ریسک-هوشمند سازی کسب و کار-مدیریت ریسک-مدل سازی کسب و کار-راه اندازی کسب و کار-مدیریت زنجیره تامین-فروش آنلاین-اصول سرپرستی-برنامه ریزی و کنترل بودجه-زبان تخصصی-ارزیابی واحدهای صنفی

۸. استاد راهنما و منتور

- پروژه راه اندازی سیستم زنجیره هوشمند تامین مواد غذایی لبنی
- پروژه هوشمندسازی سیستم های توزیع و پخش مویرگی
- راه اندازی بازارگاه محصولات صنعتی شرکت های مستقر در شهرک های صنعتی
- پیش بینی فروش محصولات صنعت FMCG
- ارزیابی شغلی و نیازسنجی آموزشی صنایع تولیدی
- هوشمند سازی سیستم تامین و توزیع میادین میوه و تره بار