

بنام خدا

	نام و نام خانوادگی	سید رضا موسوی دوست
	تولد	۱۳۶۶ تهران تهران
	سکونت	تهران
	تحصیلات	کاردانی روابط عمومی
	علاقه مندی ها	کارآفرینی، فروش، تبلیغات، گرافیک، اینترنت، مطالعه، نگارش، آموزش
	تیپ شخصیتی بر اساس آزمون مایرز بریگز	ENTP (کارآفرین اصیل) برونگرا، شهودی، منطقی، منعطف
	تلفن همراه	۰۹۱۹۷۵۹۱۰۹۸
	ایمیل	r.mousavi.doost@gmail.com
	وبسایت	mousavidoust.biz در زمینه بازاریابی و آموزش فروش عملیاتی
	شبکه های اجتماعی	 ir.linkedin.com/in/rezamd/  Instagram.com/mousavidoustpublic

سازمان	سمت و شرح خدمات انجام شده
صدای جمهوری اسلامی ایران (رادیو گفتگو، برنامه ضرب سکه)	کارشناس برنامه در حوزه بازاریابی دیجیتال
رادیو اینترنتی تریبوم	کارشناس - مجری
فناوری بیمارستانی هوشمند (نماینده انحصاری فروش محصولات تجهیزات پزشکی بیمارستان هوشمند تولیدکنندگان مطرح داخلی)	مشاور بازاریابی و مدرس فروش طراحی ساختار بازاریابی، طراحی ساختار و پیاده سازی فرآیندهای مدیریت ارتباط با مشتری CRM، تیم سازی و آموزش تیم فروش، آنالیز نتایج اجرایی و عیب یابی
پادشاه هنر (تولید کننده نرم افزارهای منابع گرافیکی و تصویری)	مشاور بازاریابی طراحی ساختار و پیاده سازی فرآیندهای مدیریت ارتباط با مشتری CRM
فناوری پزشکی طبفا (استارتاپ حوزه تجهیزات هوشمند بیمارستانی)	مشاور بازاریابی و مدرس فروش طراحی ساختار بازاریابی، طراحی ساختار و پیاده سازی فرآیندهای مدیریت ارتباط با مشتری CRM، تیم سازی و آموزش تیم فروش، طراحی و همکاری در اجرای رویدادهای بازاریابی، آنالیز نتایج اجرایی و عیب یابی
هوش مصنوعی رایورز (بزرگترین ارائه دهنده راهکارهای هوشمند سازی اسناد در صنایع نفت، گاز، پالایش، هسته ای و ...)	مدیر بازاریابی و فروش بهینه سازی فرآیندهای بازاریابی، عیب یابی و بهینه سازی نقاط ضعف فروش برندها و تقویت نقاط قوت، برنامه ریزی و استقرار پلان فروش دوره ای، طراحی پروموشن های فروش
تجارت الکترونیک اول (برندهای ir، پیام گستر، الووپ)	مدیر بازاریابی بازاریاب و تعریف گروه مخاطبان هدف مبتنی بر شناسنامه هویتی و برنامه تولید

سوابق کاری به صورت تمام وقت و پاره وقت در حوزه بازاریابی و فروش

<p>محتوای اختصاصی برای آنها، بهینه سازی فرآیندهای بازاریابی دیجیتال، عیب یابی و بهینه سازی نقاط ضعف فروش برندها و تقویت نقاط قوت، تحلیل فروش دوره ای و دستیابی به سیکل منظم فروش، مشاوره تخصصی توسعه بازار به مدیران برندها، طراحی ساختار استاندارد تبلیغات، طراحی کمپین های تبلیغاتی، طراحی پروموشن های فروش، مدیریت تیم تولید محتوا</p>		
<p>مدیر بازاریابی و فروش</p> <p>طراحی مکانیزم قیمت گذاری محصولات، طراحی و برنامه ریزی پلن بازاریابی بر اساس فروش نقدی برای فروش به فروشگاه ها و فروش قطره ای، برنامه ریزی مکانیزم همکاری با فروشگاه ها، راه اندازی نمایندگی های شهرستان جهت گسترش شبکه توزیع، برنامه ریزی و راه اندازی سیستم تحویل درب منزل، طراحی و پیاده سازی اصول هویت برند، برنامه ریزی و پیاده سازی طرح برندسازی دیجیتال و بازاریابی محصولات، تشکیل تیم فروش و آموزش پرسنل</p>	<p>خانه ایده آل</p> <p>گروه بازرگانی واردکننده لوازم آشپزخانه</p>	
<p>مدیر ارشد بازاریابی نرم افزار</p> <p>طراحی برنامه دیجیتال مارکتینگ مقدماتی برای بستر سازی برندینگ شرکت در فضای مجازی، تعریف ساختار و دیپلماسی برگزاری جلسات فروش در داخل و خارج از شرکت، طراحی و پیاده سازی روندهای بازسازی بازار در جهت حصول رضایت مشتریان، تعریف ساختار جدید برای جذب پرسنل فروش بر اساس معیارهای MBTI و هوش هیجانی، تکمیل و آموزش و نظارت بر عملکرد تیم فروش، بهینه سازی فرآیند ثبت و پیگیری مشتری در سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان میکروسافت، بررسی راهکارهای کمپین خبری برای پروموشن محصول جدید شرکت، طراحی فرم های روابط عمومی برای پیاده سازی روابط عمومی میان مشتریان که منجر به حصول داده های آماری جدیدی شد.</p>	<p>سما سامانه</p> <p>اولین و بزرگترین شرکت نرم افزاری در حوزه آموزش عالی</p>	
<p>سرپرست طرح، نشر، تبلیغات</p> <p>ایده پردازی، طراحی و پیاده سازی موضوعات تبلیغاتی اعم از برند، شعار تبلیغاتی، ساختار سازمانی، نظارت بر پیاده سازی اقلام تبلیغاتی گوناگون اعم از چاپی و ...</p>	<p>آلما استیل</p> <p>تولید کننده نوپای لوازم آشپزخانه</p>	
<p>مشاور بازاریابی و فروش، عضو تیم آموزش سازمانی</p> <p>برنامه ریزی، طراحی استراتژی، تعیین بازار هدف، قیمت گذاری خدمات، فروش عملیاتی، برگزاری کلاس های آموزشی تکنیک های فروش و Objections برای کارکنان</p>	<p>کیمیا آفرین دانا</p> <p>ارائه دهنده خدمات مشاوره بازاریابی و فروش</p>	
<p>سطح</p>	<p>شرح</p>	<p>عنوان مهارت</p>
<p>خوب</p>	<p>توانایی برقراری ارتباط و مذاکره با رعایت اصول در جهت دستیابی به اغناء مخاطب جهت خرید، توانایی مدیریت جلسات مذاکره بر اساس داستان از پیش طراحی شده و حصول نتیجه مناسب</p>	<p>مذاکره بصورت حضوری و تلفنی</p>
<p>خوب</p>	<p>توانایی تحلیل و بررسی گستره مخاطبان و تعیین علمی بازار هدف بر اساس پارامترهای محصولات و خدمات، طراحی پیام های تبلیغاتی-بازاریابی بر اساس خصوصیات بازار هدف</p>	<p>هدفگذاری و طراحی ارتباط با بازار هدف</p>
<p>خوب</p>	<p>ایجاد سینرژی فروش در محیط کار، توانایی انجام کار گروهی، توانایی طراحی و پیاده سازی خط مشی فروش در میان اعضا توانایی بررسی و تحلیل کارکرد اعضای تیم فروش و عیب یابی و برگزاری جلسات Objections، توانایی همراهی کارشناس فروش تا لحظه قرارداد</p>	<p>مدیریت تیم فروش</p>

متوسط	توانایی درک مفاهیم بازار و تحلیل رقبا، توانایی طراحی استراتژی بازاریابی و بازاریابی بر اساس جایگاه محصول در بازار	طراحی استراتژی کمپین بازاریابی
متوسط	توانایی تحلیل منابع کسب و کار و کاربرد و تطبیق آن با اصول بازاریابی پارتیزانی و در نتیجه پیاده سازی، حصول و تحلیل نتایج، استفاده از بازاریابی ویروسی در جهت رشد و تقویت بازار هدف به صورت دوره ای	بازاریابی پارتیزانی
متوسط	توانایی برنامه ریزی استفاده از تکنولوژی اینترنت در جهت دسترسی بهتر به کاربران و تبدیل آنها به مشتری، بازاریابی محتوایی، برند سازی اینترنتی و روابط عمومی دیجیتال	بازاریابی اینترنتی
متوسط	طراحی و نگارش هویت برند، تخصیص و تعریف صفات، خط مشی و افق پیش رو برای برند، تعیین چارچوب های تبلیغاتی و پرستیژ برند	مشاوره برند سازی
متوسط	طراحی روندهای کاری مناسب جهت ارتباط با مشتریان مبتنی بر اصول CRM، برقراری ارتباط موثر و هدفمند با مشتریان در جهت ایجاد وفاداری به سازمان	مدیریت ارتباط با مشتری
متوسط	تحلیل، طراحی و راه اندازی برنامه تبلیغاتی بر اساس منابع انسانی و مالی سازمان با توجه به شناسایی رسانه های مورد نیاز محصول	مشاوره برنامه تبلیغاتی
آشنا	در حال مطالعه و تحقیق و همکاری با متخصصین نوروساینس در ایران برای آزمایش بازاریابی عصبی در ایران	بازاریابی عصبی
آشنا	آشنایی با فرآیندها و ساختار سازمانی شرکت های خصوصی بزرگ و ارگان های دولتی جهت برقراری ارتباط، آشنایی با روند کاری دبیرخانه ها جهت پیگیری ارتباط با سازمان	شناسایی فرآیندهای سازمانی
عنوان		سایر مهارت ها
سطح	نگارش و نامه نگاری	
خوب	ایده پردازی کسب و کار و تحلیل	
خوب	مدیریت منابع انسانی	
خوب	روحیه کار تیمی	
خوب	سئو و بهینه سازی سایت	
خوب	مهارت های ICDL	
متوسط	نرم افزارهای CRM مایکروسافت و پیام گستر	
خوب	هنر و نرم افزارهای گرافیکی	
خوب	نظارت چاپ و رنگ شناسی	
متوسط	مدیریت پروژه	

متوسط	زبان انگلیسی (خواندن، نوشتن، درک مطلب، ترجمه، مکالمه)
متوسط	استفاده از نرم افزارهای مدیریت سایت نظیر Joomla و Wordpress
آشنا	زبان برنامه نویسی php، CSS، HTML
عنوان	
دیجیتال مارکتینگ و خانواده پر سر و صدا + معرفی ابزار (پادکست)	
هشتگ ها در بازاریابی اینستاگرام چه را ایفا می کنند؟	
افزایش بازدید سایت به روش صحیح + معرفی ابزار	
۸ تکنیک برای اتمام فروش (پادکست)	
آیا فکر می کنید تیم فروشتان به شما دروغ می گوید؟!	
در استخدام مدیر فروش خود وسواس به خرج دهید!	
تحلیل و مقایسه بازاریابی اینترنتی دو برند تخفیفان و نت برگ	
نظرات کاربران تا ۱۸% فروش را افزایش میدهد.	
CTA چیست و چطور می توان بازدهی آن را افزایش داد؟	
CRM یا مدیریت ارتباط با مشتری را اینطور بشناسید...	
دیجیتال مارکتینگ چیست؟	
شرح وظایف مدیر فروش برای کسب و کارهای کوچک و متوسط	
افزایش فروش در بازار خراب با ۱۷ تکنیک ساده	
بازاریابی دیجیتال یا بازاریابی سنتی؟ کدام بهتر است؟	
CRM یا مدیریت ارتباط با مشتریان را اینطور بشناسید ...	
۹ پیشنهاد برای اینکه یک فروشنده کارزماتیک از خود بسازید...	
۸ قانون برای ایجاد اعتماد در مشتری...	
۱۳ مهارتی که یک کارشناس فروش باید داشته باشد.	
بازاریابی و فروش تلفنی کمی حرفه ای تر!	
روابط عمومی دیجیتال و بازاریابی دیجیتال، تفاوت!	
شش مدل تجاری برای شروع کسب و کار	
شرح وظایف کارشناس فروش	
شرح وظایف منشی فروش	
آموزش تیم فروش را خودمان هم می توانیم انجام دهیم...	
موفقیت در فروش (مدیریت جواب منفی مشتری)	
چطور یک محصول جدید را بازاریابی کنیم؟	
چطور به منطق اولیه ایده پردازی برای کسب و کار دست پیدا کنیم؟	
۱۰ نکته درمورد مدیریت زمان کاربردی	
زمان واقعی یا زمان ساعتی؛ مسئله اینست ...	
لطفا کارآفرین مفیدی باشید!!!	
ایمیل شما باید به افراد درست برسه، نه افراد بیشتر...	
بازاریابی آنلاین در سایه نوموفوبیا	

بازاریابی اینترنتی - افزایش ترافیک وب سایت

انجام تجزیه و تحلیل بازار برای برنامه کسب و کار

سخن پایانی

ضمن سپاس از بذل توجه شما و مجموعه محترمتان، باستحضار می رساند اینجانب همواره در مجموعه های مطبوع خود تلاش نموده ام از تمامی مهارت های ممکن استفاده لازم را ببرم و در این مسیر، در سایه پیشرفت روزافزون خود، مجموعه متبوعم را از این پیشرفت برخوردار نموده ام. **در همین راستا می توانید ویدیوهای نظرات مشتریان قبلی من را در وبسایت شخصی ام مشاهده نمایید.**

امید است موجبات همکاری طرفین حاصل گردد. با احترام | بهار ۱۳۹۷