

حسین خوش زبان

قرارداد، مذاکره، فروش



درباره من

کارشناس ارشد قراردادها با تمرکز بر صنایع انرژی و پروژه‌های EPC. بیش از 17 ماه تجربه مستقیم در مدیریت قراردادهای پیچیده به ارزش 600+ میلیارد تومان، از مذاکره اولیه تا بستن قرارداد و حل اختلافات.

پیش از ورود به حوزه قراردادها، تجربه فروش و توسعه کسب‌وکار به من مهارت مذاکره قوی و درک عمیق از نیازهای طرف مقابل داد. امروز این مهارت‌ها را در خدمت تدوین قراردادهای متوازن و مدیریت ریسک قراردادی قرار می‌دهم.

علاقه‌مند به چالش‌های صنایع نفت، گاز و انرژی و آماده برای رشد در محیط‌های پیچیده پروژه‌محور. "اطلاعات تکمیلی در رزومه الحاقی"

تجربه‌های کاری

سرپرست پخش مویرگی

طلوع | فروردین ۱۳۹۵ تا خرداد ۱۳۹۶

مدیر پخش مویرگی

صنعت: تولید و توزیع تخم مرغ

مسئولیت‌ها و دستاوردها:

ارتقای سریع از بازاریاب به مدیر پخش: در مدت 3 ماه به دلیل عملکرد برجسته در فروش و ارائه پیشنهادات اصلاحی، به سمت مدیر پخش مویرگی ارتقا یافتم

افزایش 60% فروش در کوتاه‌مدت: رشد قابل توجه فروش طی 1 ماه اول مدیریت از طریق بهینه‌سازی فرآیندهای توزیع

افزایش 40% میانگین فروش روزانه: بهبود پایدار عملکرد فروش و ایجاد جریان درآمد ثابت برای سازمان

بهینه‌سازی شبکه توزیع: طراحی و اجرای سیستم جدید مسیریابی و تخصیص منطقه برای افزایش بازدهی بازاریابان و کاهش زمان تحویل محصول (تحویل در 48 ساعت)

ساماندهی نیروی فروش: کوچک‌سازی مناطق تحت پوشش، هماهنگی بین بازاریابان و موزعین، و ایجاد سیستم تشویقی برای فروش در مناطق آزاد

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۷

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

عربی (متوسط)

انگلیسی (متوسط)



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۷

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

عربی (متوسط)

انگلیسی (متوسط)

مدیریت ظرفیت تولید: طراحی مکانیزم تعادل عرضه-تقاضا از طریق سیستم پیش‌فروش محدود، تخصیص سقف فروش به بازیابان و هماهنگی مستقیم با بخش تولید

توسعه پایگاه مشتریان وفادار: تبدیل اکثریت خریداران به مشتریان ثابت و ایجاد جریان فروش پایدار.

مدیر فروش منطقه

آب معدنی واتا | شهریور ۱۳۹۶ تا خرداد ۱۳۹۷

مدیر فروش منطقه‌ای

صنعت: تولید و توزیع آب معدنی

مسئولیت‌ها و دستاوردها:

افزایش ۱۱۰٪ فروش: رشد فروش از طریق توسعه کانال‌های جدید و بهینه‌سازی استراتژی‌های قیمت‌گذاری در بازار رقابتی منطقه‌ای
توسعه شبکه B2B: شناسایی و جذب مشتریان سازمانی جدید شامل شرکت‌ها، برگزارکنندگان همایش‌ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی برای قراردادهای بلندمدت
ایجاد کانال‌های فروش جدید: گسترش شبکه توزیع به بازارهای نوظهور شامل باشگاه‌های ورزشی، کافی‌شاپ‌ها و برگزارکنندگان اردوهای تفریحی و ورزشی
طراحی برنامه وفاداری مشتریان B2B: راه‌اندازی سیستم تخفیف مبتنی بر حجم و مدت قرارداد (۳-۱۰٪) با مکانیزم تخفیف تعهدی برای تضمین خرید مستمر
بهینه‌سازی شبکه توزیع: مدیریت فروش در محدوده اقتصادی ۱۴۰ کیلومتری کارخانه و بازگشت مشتریان غیرفعال با ارائه پیشنهادهای ویژه
توسعه بازار خرده‌فروشی: شناسایی و جذب فروشگاه‌های تازه‌تاسیس و ایجاد روابط تجاری پایدار در بازار خرده‌فروشی رقابتی

مدیر فروش

ارمغان اسپرت | مهر ۱۳۹۷ تا مهر ۱۳۹۹

مسئول فروش و توسعه شبکه توزیع

صنعت: تجهیزات و محصولات ورزشی تخصصی

مسئولیت‌ها و دستاوردها:

افزایش ۳۵٪ فروش موثر: طراحی و اجرای استراتژی فروش مبتنی بر شبکه معرفین و ایجاد انگیزه در مشتریان برای معرفی محصولات به دیگران
توسعه برنامه وفاداری مشتریان: راه‌اندازی سیستم کد معرف و پاداش‌دهی سه‌سطحی شامل سرویس رایگان، تخفیف ویژه و امکان خرید اقساطی برای مشتریان فعال



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۷

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

عربی (متوسط)

انگلیسی (متوسط)

مشاور فروش

زرین پال | خرداد ۱۴۰۱ تا شهریور ۱۴۰۱

مشاور فروش و خدمات مشتریان

شرکت زرین پال

مشاوره تخصصی و ارائه راهکارهای فروش به مشتریان B2B و B2C
مدیریت چرخه فروش و پیگیری منظم مشتریان بالقوه جهت افزایش نرخ تبدیل
همراهی با واحدهای فنی و پشتیبانی برای ارائه خدمات پس از فروش

مسئول قراردادهای پروژه

گروه بهمنی (نوران انرژی) | آبان ۱۴۰۲ تا فروردین ۱۴۰۴

شرکت نوران انرژی (زیرمجموعه گروه بهمنی) |

صنعت: انرژی‌های تجدیدپذیر - تولید پنل خورشیدی و احداث نیروگاه‌های خورشیدی

مسئولیت‌ها و دستاوردها:

مدیریت پرتفوی قراردادهای پروژه‌ای با ارزش بالغ بر 600 میلیارد تومان: نگارش، مذاکره و
نهایی‌سازی قراردادهای EPC، طرح و ساخت و مدیریت پیمان در پروژه‌های احداث
نیروگاه‌های خورشیدی
مذاکرات استراتژیک و تجاری: هدایت جلسات مذاکره با پیمانکاران اصلی و فرعی تا دستیابی
به شرایط بهینه قراردادی و حفظ منافع شرکت
نظارت مالی و کنترل پروژه: بررسی و تأیید ثانویه صورت‌وضعیت‌های پیمانکاران، اطمینان از
انطباق با شرایط قراردادی و کنترل جریان نقدی پروژه‌ها
مدیریت تضمین‌های بانکی: پیگیری و آزادسازی به موقع ضمانت‌نامه‌های حسن‌انجام کار و
پیش‌پرداخت، کاهش ریسک‌های مالی قراردادی
حل اختلاف و بازگشایی پروژه‌های متوقف: مذاکره با پیمانکاران سابق برای حل و فصل
اختلافات، بازیابی پروژه‌های معلق و به حداقل رساندن خسارات احتمالی
مدیریت قراردادهای پشتیبانی و خدمات: نظارت بر قراردادهای اجاره خودرو، خدمات و سایر
نیازهای عملیاتی شرکت و پروژه‌ها

سوابق تحصیلی

کارشناسی ارشد حقوق بین‌الملل

دانشگاه تهران | ۱۴۰۳ (در حال تحصیل)

حقوق (کارشناسی)

آزاد مشهد | ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۰

مهارت‌های حرفه‌ای

روابط عمومی . مدیریت ارتباط با مشتری . مدیریت فروش . تسلط به فنون مذاکره .
توانایی سرپرستی تیم . توانایی انگیزشی و رهبری تیم . مدیریت فرایندهای کسب و کار .
تسلط به نرم افزارهای آفیس ، CRM



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۷

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

عربی (متوسط)

انگلیسی (متوسط)