

Masoud Nazari Manesh

مدیر محصول و توسعه کسب و کار



درباره من

در اولین نگاه ترجیح می دهم که خودم را یک مدیر یا مالک محصول با تجربه در طراحی، توسعه و مدیریت رشد محصولاتی که موفق به پاسخ به نیازهای بازار و تحقق بیزنس مدل‌های پیش بینی شده کرده اند معرفی کنم.

از طرفی بیش از 10 سال تجربه مفید و موثر در شناسایی فرصت‌های بازار و اقدام برای تدوین انواع بیزنس مدل مبتنی بر تحلیل داده‌های واقعی، شناخت و انتخاب استراتژی‌های بازاریابی مناسب برای برقراری ارتباط مؤثر با مشتریان بالقوه را در سابقه خود دارم.

مدیریت تیم‌های مختلف برای خلق محصول یا سرویس‌های تجاری را بصورت روزانه تجربه کرده ام، به همین سبب توانایی رهبری پروژه‌های متعدد را به خوبی در خود پیدا کرده ام.

به نظر من مدیریت چرخه عمر محصول (از ایده مفهومی تا تجاری سازی و رسیدن به روند رشد در بازار) مهارتی گرانقدر با سابقه ای قابل اتکا در استارت آپ هایی است که از مرحله تاسیس تا رشد در کنارشان بوده ام و مشتاقم تا این روند را باز هم در کنار تیم های متعهد و باانگیزه تکرار کنم.

تجربه‌های کاری

فاندر استارت آپ پلتفرم موبایل لرنینگ کودک (آرش و آنا)

همراهان آتیه پارسارگاد | تیر ۱۳۹۵ تا اسفند ۱۴۰۰

فاندر و مدیر محصول پلتفرم موبایل لرنینگ کودک و نوجوان (اپلیکیشن آرش و آنا)
الگوبرداری از سامانه های مدیریت یادگیری الکترونیکی (LMS) در طراحی اولین پلتفرم خودآموز کودک و نوجوان
مدیریت تولید محتوای آموزشی در قالب 700+ عنوان انیمیشن آموزشی اختصاصی مقطع دبستان
آشنایی و تسلط به کلیه فرصت‌های خلق ارزش از محتوای دیجیتال
طراحی و توسعه و اجرای استراتژی های دیجیتال مارکتینگ و موفقیت در جذب بیش از 2 میلیون نصب روی کافه بازار، گوگل پلی و مایکت
توسعه انواع سناریوی های انگیزمنت کاربر با سابقه تحقق شاخص های قابل توجه در مصرف محتوای درون برنامه
طراحی و توسعه انواع سرویس های محتوایی مبتنی بر خدمات ارزش افزوده تلفن همراه روی بستر همراه اول و ایرانسل
مدیریت مذاکرات B2B و عقد قرارداد مشارکت در فروش با ده ها ناشر و تولید کننده محتوای دیجیتال در حوزه کودک و نوجوان

فاندر / مدیر محصول / مدیرعامل

دیجی رفاهی | شهریور ۱۳۹۸ تا آبان ۱۴۰۳

مدیریت طراحی و توسعه پلتفرم "مدیریت خدمات رفاهی کارکنان" با طراحی و توسعه 4 کانال درآمدی مستقل
تحلیل واکنش بازار و مشتریان به ارزش پیشنهادی جدید و بهینه سازی محصول بر اساس تحلیل رفتار کاربر
رهبری دپارتمان های مختلف شامل طراحان، توسعه دهندگان، تیم پشتیبانی و بازاریابی برای تحقق اهداف محصول.
طراحی و اجرای استراتژی های بازاریابی و فروش (رشد 400% فروش شرکت در 3 سال متوالی)
خلق مزیت رقابتی با کمک نوآوری در ارزش پیشنهادی از طریق ایجاد همکاری استراتژیک با تامین کنندگان پیشرو در بازار

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۵۶

وضعیت سربازی: پایان خدمت

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

آلمانی (مبتدی)



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۵۶

وضعیت سربازی: پایان خدمت

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

آلمانی (مبتدی)

مهارت‌های حرفه‌ای

- طراحی و مدیریت محصول
- دیجیتال مارکتینگ
- تهیه بیزنس پلن
- مالک محصول
- بازاریابی محتوایی
- بازاریابی و مدیریت فروش
- طراحی سرویس
- مذاکرات تجاری B2B
- تدوین طرح کسب و کار
- Agile Scrum
- طراحی و توسعه استارت‌آپ
- طراح بیزنس مدل
- ایجاد سازمان فروش
- آشنا با امور حقوقی قراردادها
- Jira
- CRM

سوابق تحصیلی

مهندسی مکانیک طراحی جامدات (کارشناسی)

دانشگاه بوعلی سینا همدان | ۱۳۷۵ تا ۱۳۸۰

کارشناس ارشد MBA - مارکتینگ (کارشناسی ارشد)

دانشگاه تهران | ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۴

طراحی و ایجاد زنجیره تامین خدمات مورد نیاز حوزه مدیریت منابع انسانی (عقد قرارداد با بیش از 25 برند معتبر)

طراحی و توسعه کامل بیزنس یونیت فروش اقساطی از مرحله mvp تا مرحله مقیاس پذیری شناسایی و به کار گیری انواع مدل های تامین مالی در جهت توسعه فروش اعتباری خدمات بصورت سازمانی

مدیریت مذاکرات بازاریابی و فروش سازمانی و موفقیت در عقد قراردادهای فروش به بیش از 70 شرکت متوسط و بزرگ

مدیریت کلیه فعالیت های بازاریابی B2B (طراحی کمپین، شرکت در نمایشگاه، اسپانسرشیپ رویدادهای تخصصی)

مدیریت توسعه استارت آپ (دیجی رفاهی) و موفقیت در 3 مرحله جذب سرمایه ازمرحله بذری تا سری A