

فواد اخوان سلماسی

Commercial Manager

درباره من

منضبط و متعهد و با اخلاق و داشتن روحیه مشارکتی

تجربه‌های کاری

Head of Marketplace

فروردین ۱۴۰۴ تا آبان ۱۴۰۴ | Gooshishop

Commercial Manager

مهر ۱۴۰۳ تا اسفند ۱۴۰۳ | Tara (Golrang Industrial Group

- 1- Managing of 14 categories (Food & Non-Food categories) in Tara
- 2- Distribution of Top Line Output KPI of business plan (NMV) between categories and ensure reaching Targets by Improving & Monitoring Input KPI
- 3- Establishing KA Management System and Process of Mega Vendors relations and Growth
- 4- Improving Conversion Rate of consumption of credit level through selective Merchants
- 5- Designing campaigns & promotions with cooperation of Marketing team and Implementation of Campaigns
- 6- Execution of vendor management system and vendor life cycle (Vendor incubation , vendor performance management)

(Category Manager (Digital and H&B

اردیبهشت ۱۴۰۳ تا شهریور ۱۴۰۳ | Tara (Golrang Industrial Group

Achievement(s):

- 1- Increased share of NMV of Health & Beauty category by almost 100% in 6 months among other categories
- 2- Increased share of NMV of Digital category by almost 40% in 6 months among other categories

Defining and implementing the growth strategy for the category

Driving brand engagement and brand sales performance through joint business planning and regular business reviews

Identifying opportunities for process improvements, innovation and scale within the category

Managing category P&L

Owning category sales and profit performance, including planning, forecasting

Working with cross-functional teams to execute on campaigns and strategic projects, namely Marketing

(Category Manager (Home & Kitchen

آذر ۱۴۰۱ تا اردیبهشت ۱۴۰۲ | Snappshop (A Venture of Snapp Group



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۶

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

Achievement(s):

- 1- Reached the category to the second largest category in terms of Orders and NMV in 3 months and keep the position for 4 months in a row.
- 2- Had 5 to 6 hero SKUs among the top 10 selling products monthly.
- 3- Increased the share of Order of Home category by 50% in each campaign.
- 4- Lunched TV & Audio sub-category in Home category.
- 5- Had the lowest cancellation rate (seller-fault) considering the level of assortment and active sellers.

(Category Supervisor (Health & Beauty

۱۴۰۱ تا آذر ۱۴۰۱ | فروردین (Snappshop (A Venture of Snapp Group

Achievements:

- 1- Promoted and Positioned the idea of "80% Wednesday" campaign for Health & Beauty category and increase the total order of category by more than 350%.

The idea executed on other categories and improved the total order of business by 300%.

- 2- Helping Category Manager to set monthly targets for KA
- 3- Setting weekly promotions for category with the help of category manager and seasonal campaigns in collaboration with Marketing.
- 4- Plan to improve index coverage, selling assortment and Power sellers.
- 5- Plan to reduce cancellation rate (seller-side) and keep it at 2%.
- 6- Design Health & Beauty homepage based on BI (Carousels, Banners).

Health & Beauty)Key Account Manager)

۱۴۰۱ تا تیر ۱۴۰۰ | فروردین (Snappshop (A Venture of Snapp Group

Achievements:

- 1- Cared 25 Top KA Sellers including "Roja Chain Stores" and "Lara Chain Stores".
- 2- Generated 40% share of Order and NMV of Health & Beauty category.
- 3- Best KA of the category by the end of year 1400 and received a bonus.
- 4- Sustained more than 18.4% share of all unique assortment competitive in terms of price and stock.



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۶

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

Head of Sales

Golrang Pharmaceutical Ecommerce (Golrang Industrial Group) | دی ۱۳۹۹ تا

تیر ۱۴۰۰

The business run two ecommerce platforms, namely: daroo.com & alocondom.com

1- Provide quarterly and monthly sales strategies.

2- Managing commercial & sales team.

Senior Commercial Specialist

Khanoumi.com (Arian Chimia Tech- Golrang Industrial Group) | اردیبهشت

۱۳۹۹ تا تیر ۱۳۹۹

- 1 - توسعه فروش برندهای مختلف آرایشی و بهداشتی در خانومی از طریق ارائه پروپزال های مارکتینگ
- 2 - تعامل با تیم تامین و مارکتینگ در راستای اجرای کمپین های فروش
- 3 - تعامل با تامین کنندگان برند های آرایشی، بهداشتی
- 4 - تامین برند های آرایشی، بهداشتی و دارویی

Founder

vitrin.shop | فروردین ۱۳۹۷ تا اسفند ۱۳۹۸

- 1 - طراحی Business Plan و راه اندازی پلتفرم فروش آنلاین
- 2 - طراحی پلن توسعه بیزینس
- 3 - سرپرستی تیم فروش و بازرگانی
- 4 - بودجه بندی مارکتینگ و تامین

مدیر بازرگانی

نگارستان زیبایی جهان پارس | فروردین ۱۳۹۴ تا مرداد ۱۳۹۶

- 1- آماده کردن پروفرما ، اینویس و پکینگ لیست برای ترخیص در مبدا
- 2- تهیه و تایید بارنامه
- 3- انجام ثبت سفارش بازرگانی در سامانه ی ثبتارش و یا سامانه ی پرتال جامع تجارت
- 4 - آماده کردن اسناد حمل هوایی و یا دریایی و پیگیری امور مربوطه حمل (حمل بار از مبدا ، قبض انبار شدن بار ، واگذاری ترخیصیه)
- 5 - دور اظهارات واردات با بارنامه در سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی (مسلط به قوانین گمرکی و تعرفه ارزش و رفع اختلاف مغایرت ارزش با ارزیاب)
- 6- آماده کردن پروفرما ، اینویس و پکینگ لیست برای ترخیص در مقصد
- 7- انجام ترخیص بهداشت در سامانه ی غذا و دارو
- 8- انجام صدور مجوز مصرف کالا
- 9- آماده سازی فایل لیبل اصالت کالا
- 10- شرکت در 2 دوره نمایشگاه بین المللی آرایشی و بهداشتی در هنگ کنگ

سوابق تحصیلی

MBA با دو گرایش مالی و بازاریابی (کارشناسی ارشد)

Bangalore University | ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۶

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان ها

انگلیسی (حرفه ای)

مهارت‌های حرفه‌ای

commercial . Sales • . Ecommerce Consultant . ecommerce



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۶

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)