



مهران اکبری

تحلیلگر و توسعه دهنده کسب و کار

درباره من

تحلیلگر کسب و کار و متخصص توسعه و رشد محصول با بیش از ۸ سال تجربه در حوزه های فین تک، پرداخت دیجیتال و راه حل های کسب و کار مبتنی بر فناوری اطلاعات. دارای مهارت در تبدیل داده های کسب و کار به بینش های قابل اجرا، تدوین نقشه راه استراتژیک و تدوین مدل های درآمدی. دارای سابقه رهبری تیم های چندوظیفه ای، طراحی چارچوب های تحلیلی و پذیرش محصولات در بخش های B2B و B2C. مشتاق به پیوند نیازهای کسب و کار با فناوری برای شکل دهی به محصولات و خدمات نوآورانه.

تجربه های کاری

تحلیلگر کسب و کار / مشاور امکان سنجی سرمایه گذاری

پروژه های قراردادی | اردیبهشت ۱۴۰۴ تا حالا

- تحقیقات بازار و انجام امکان سنجی توسعه محصولاتی در حوزه پرداخت، وام دهی و صنعت بانکداری، شامل طراحی مدل کسب و کار، بنچمارک رقبا و پیش بینی مالی.
- تدوین مدل های پیش بینی مالی بلندمدت و تخمین شاخص های کلیدی عملکرد اقتصادی شامل دوره بازگشت سرمایه (PP)، ارزش فعلی خالص (NPV) و نرخ بازده داخلی (IRR) را برای ارزیابی قابلیت اجرایی پروژه.
- ارائه یافته ها و پرونده سرمایه گذاری را به هیئت مدیره شرکت و اخذ تاییدیه و تخصیص بودجه راه اندازی پروژه.
- همکاری با ذینفعان برای تعریف محدوده اولیه MVP و نقشه راه محصول بر اساس بینش بازار به دست آمده.

مدیر رشد و تحلیل محصول

راهبرد هوشمند شهر (بازوی پرداخت بانک شهر) | مهر ۱۴۰۲ تا تیر ۱۴۰۴

- بازبینی استراتژی و چشم انداز اکوسیستم پرداخت اسمارتیز در قالب دستیار پرداخت شهروندی
- طراحی خطوط جدید کسب و کاری شبکه پذیرندگان و رفاهیات سازمانی به منظور ایجاد هم افزایی با مأموریت اصلی
- شناسایی فرصت های جدید توسعه محصول با ارائه قابلیت های مزیت ساز بر اساس روند بازار و قابلیت های مجموعه
- تعریف مجدد مدل ها و جریان های درآمدی و شناسایی نقاط تمرکز محصول
- معرفی محصول به بازارهای جدید، با تمرکز بر بخش های B2B و B2G
- تدوین چارچوب رشد B2C محصول مبتنی بر دارایی ها و مزیت های مجموعه بانک شهر
- طراحی داشبورد گزارش گیری به منظور تبدیل داده های خام محصول به اطلاعات تصمیم ساز
- پایش شاخص های کلیدی، رصد وضعیت محصول و ارائه گزارش های تحلیلی موردی و دوره ای

مدیر توسعه کسب و کار

راهبرد هوشمند شهر (هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر) | مرداد ۱۴۰۱ تا شهریور ۱۴۰۲

- ترسیم نقشه راه کلان توسعه کسب و کار شرکت
- بهینه سازی مدل های کسب و کار فعلی شرکت با بازبینی در مدل عملیات، هزینه و درآمد
- ارزیابی فرصت های کسب و کاری جدید، ارزیابی و تهیه طرح های کسب و کاری و مطالعات

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۰

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان ها

انگلیسی (حرفه ای)

فارسی (زبان مادری)



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۰

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

فارسی (زبان مادری)

امکان سنجی

- تدوین استراتژی و چشم انداز محصولات جدید حوزه از جمله:
- اپلیکیشن پرداخت موبایلی
- کیف پول الکترونیک
- کریپتوکارتر پرداخت بین‌المللی
- راهکار پرداخت بن کارت
- معماری یک راه حل کامل بر اساس محصولات جاری شرکت

رئیس اداره جاری سازی استراتژی

پرداخت اول کیش (جیرینگ) | تیر ۱۴۰۰ تا تیر ۱۴۰۱

- تدوین برنامه عملیاتی سالانه واحدهای سازمانی و تعیین اهداف عملکردی مبتنی بر چارچوب OKR
- ارزیابی و کنترل فصلی عملکرد سازمان و واحدهای سازمان
- پیاده سازی نظام یکپارچه پایش محیط و تدوین گزارش‌های سه ماهه
- بازبینی مدل تخصیص کارانه در جهت بهره برداری بهتر از سیستم پایش عملکرد
- انجام مطالعات استراتژیک حوزه ولت‌تک جهت تعیین خطوط کسب و کاری سازمان
- مشارکت در ارزیابی طرح‌های اقتصادی، همکاری و سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری‌های مالی

کارشناس پایش و برنامه ریزی

پرداخت اول کیش (جیرینگ) | مرداد ۱۳۹۹ تا خرداد ۱۴۰۰

- طراحی نظام کنترل عملکرد سازمانی مبتنی بر برنامه عملیاتی سالانه واحدهای سازمانی
- پایش ماهانه شاخص‌های کلیدی عملکردی واحدهای سازمانی
- مشارکت در تدوین استراتژی B2C سازمان و انجام پیمایش شناسایی رفتار مشتریان و مطالعه رقبای کسب و کاری
- استقرار سامانه جامع مدیریت وظایف در سازمان با همکاری پیمانکار بیرونی
- ارائه گزارش‌های دوره‌ای و گزارش‌های موردی تصمیم ساز به ذینفعان کلیدی سازمان

کارشناس بازاریابی

ریل پرداز نوآفرین (قطارهای پنج ستاره فدک) | بهمن ۱۳۹۵ تا تیر ۱۳۹۹

- طراحی بودجه درآمدی سالانه شرکت و کمک به قیمت گذاری پویا و توسعه سیستم مدیریت درآمد
- تدوین و اجرای طرح‌ها و برنامه‌های بازاریابی و توسعه سالانه بازار
- تجزیه و تحلیل صنعت و رفتار کاربران به منظور دریافت بینش‌های بازاریابی
- تجزیه و تحلیل داده‌های دیجیتال کسب و کار به منظور بهینه‌سازی نرخ تبدیل و بهبود تجربه مشتری
- ارائه گزارش‌های دوره‌ای در زمینه فروش، بازاریابی و رفتار مشتری به مدیر ارشد سازمان
- برنامه‌ریزی و اجرای استراتژی‌ها و کمپین‌های بازاریابی دیجیتال برای جذب و حفظ مشتریان نهایی
- نظارت و همکاری با سایر همکاران توسعه‌دهنده و تولیدکننده محتوا جهت بهینه سازی موتور جستجو (SEO) و جذب ارگانیک کاربر

مجری پروژه‌های بازاریابی دیجیتال

فریلنسینگ | فروردین ۱۳۹۵ تا اسفند ۱۳۹۶

چندین پروژه برنامه‌ریزی و اجرای دیجیتال مارکتینگ، به عنوان مثال. CampKrupp، K1land و Dilo

- طراحی و اجرای استراتژی‌های دیجیتال مارکتینگ
- استقرار ابزار آنلاین برای جمع آوری و تجزیه و تحلیل داده‌ها برای بینش بیشتر

هم بنیان گذار

مدرسه مدیریت کسب و کار | آذر ۱۳۹۳ تا دی ۱۳۹۴

طراحی، برنامه ریزی، معرفی و تولید محتوا برای سیستم آموزش الکترونیکی مبتنی بر بستر رسانه‌های اجتماعی



سوابق تحصیلی

MBA - گرایش استراتژی (کارشناسی ارشد)

دانشگاه تهران (روزانه) | ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶

معدل: ۱۷.۰

عنوان پایان نامه: رابطه میان نوآوری مدل کسب و کار و معنابخشی استراتژیک

مهندسی مکانیک - گرایش عمومی (کارشناسی)

دانشگاه شهید باهنر (روزانه) | ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۲

معدل: ۱۷.۳

مهارت‌های حرفه‌ای

- تسلط به مفاهیم تحلیل کسب و کار . تسلط به ارزیابی طرح‌های کسب و کاری .
- تسلط به مفاهیم مدیریت محصول . تسلط به مفاهیم مدیریت پروژه .
- تسلط به نرم افزارهای آفیس . تسلط به مفاهیم بازاریابی دیجیتال .
- تسلط نسبی به نرم افزارهای گرافیکی . تسلط نسبی به POWER BI .
- آشنایی کامل با چارچوب اسکرام . تسلط به نرم افزارهای گوگل Ads-GA-GTM .
- آشنایی با زبان SQL و Python . IELTS General - Overall Score: 7.5

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۰

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

فارسی (زبان مادری)