



میلاد کلانتری راد

مدیر فروش و بازاریابی

درباره من

رهبر تجاری و عملیاتی با بیش از ۱۶ سال تجربه در هدایت استراتژی‌های رشد، توسعه بازار، مدیریت فروش و راهبری سود و زیان (P&L). سابقه موفق در ایجاد و مقیاس‌پذیر کردن تیم‌ها، توسعه کانال‌های فروش، افزایش درآمد و طراحی ساختارهای عملکردمحور در سازمان‌های پیشرو نظیر یکتانت، دیجی‌کالا و AdPlus. علاقه‌مند به ساخت سازمان‌های چابک، توسعه تیم‌های توانمند و خلق رشد پایدار از طریق استراتژی، داده و اجرای مؤثر

تجربه‌های کاری

Commercial Director & Managing Director

یارا تجارت فردا (ادپلاس) | تیر ۱۴۰۲ تا حالا

گزارش مستقیم به سهامداران و مسئولیت کامل رشد درآمد، مدیریت سود و زیان (P&L) و راهبری استراتژی‌های تجاری سازمان.

هدایت استراتژی‌های تجاری، توسعه بازار و مدیریت سود و زیان (P&L) شرکت AdPlus به‌عنوان پارتنر رسمی و مشاور کسب‌وکار گروه یکتانت، با تمرکز بر رشد پایدار درآمد

توسعه بازار کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SME) و توسعه همکاری‌های استراتژیک با برندها و سازمان‌های پیشرو

تحقق رشد 80 درصدی درآمد در بخش SME از طریق طراحی و اجرای استراتژی‌های توسعه بازار و فروش.

مدیریت کامل سود و زیان (P&L) و مسئولیت برنامه‌ریزی درآمد، سودآوری و تخصیص منابع سازمان.

مدیریت مستقیم و ایجاد ساختار عملکردمحور مبتنی بر شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI).

طراحی و بهینه‌سازی فرآیندهای فروش منجر به رشد پایدار درآمد

توسعه همکاری‌های استراتژیک و مدیریت بودجه برندهای مطرح در حوزه کریپتو کارنسی ، آموزش و مد و پوشاک

افزایش تعداد مشتریان فعال به میزان 65 درصد.

افزایش نرخ حفظ و تمدید قرارداد مشتریان به 70 درصد.

افزایش میانگین ارزش قراردادهای به میزان 30 درصد.

توسعه کانال‌های درآمدی منجر به رشد درآمدی 58 درصد.

مدیر امور نمایندگان Head of Agency Sales & Partnership Develop

یکتانت | فروردین ۱۴۰۱ تا اردیبهشت ۱۴۰۲

توسعه و راهبری شبکه نمایندگان یکتانت با تمرکز بر رشد درآمد، توسعه کانال فروش و افزایش سهم بازار از طریق مدیریت و توانمندسازی شرکای تجاری.

* مدیریت و توسعه شبکه‌ای متشکل از 20 نماینده حقوقی کلیدی و 40 نماینده کلیدی

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۱

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۱

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

حقیقی در سراسر کشور.

• تحقق رشد 40 درصدی در فروش شبکه نمایندگان از طریق توسعه بازار، توانمندسازی نمایندگان و بهبود فرآیندهای همکاری.

• جذب و توسعه 36 نماینده جدید و گسترش پوشش جغرافیایی شبکه فروش.

• افزایش سهم کانال نمایندگان از کل درآمد هلدینگ

• افزایش نرخ حفظ و ماندگاری نمایندگان

• طراحی و اجرای برنامه‌های توسعه و توانمندسازی نمایندگان با هدف افزایش بهره‌وری و رشد پایدار فروش.

• توسعه همکاری‌های استراتژیک با نمایندگان کلیدی و ایجاد روابط بلندمدت با شرکای تجاری.

• بهبود فرآیند ارتباط، پشتیبانی و مدیریت نمایندگان منجر به افزایش اثربخشی شبکه فروش

تیم لید فروش Sales Team Lead

یکتانت (بزرگترین پلتفرم تبلیغات آنلاین ایران) | فروردین ۱۳۹۹ تا اردیبهشت ۱۴۰۱

رهبری و توسعه تیم فروش با تمرکز بر رشد درآمد، جذب مشتریان جدید و بهبود اثربخشی فرآیند فروش

• ایجاد، توسعه و رهبری تیم فروش از طریق جذب، استخدام، آموزش و کوچینگ اعضای تیم.

• طراحی و پیاده‌سازی فرآیندهای فروش و استقرار فرهنگ عملکردمحور مبتنی بر KPI و OKR.

• افزایش نرخ تبدیل لید به مشتری از طریق بهینه‌سازی فرآیند فروش و ارتقای مهارت‌های تیم.

• هدایت تیم در راستای تحقق اهداف درآمدی و رشد پایدار فروش.

• طراحی و مشارکت مؤثر در تدوین اهداف فروش و برنامه‌های فصلی با تمرکز بر رشد درآمد و توسعه بازار.

• استقرار فرآیند جذب مشتری جدید به گونه‌ای که حداقل 20 درصد درآمد فصلی هر کارشناس از مشتریان جدید تأمین شود.

توسعه مشتریان کلیدی Key Account Manager

ادرو (e commerce & digital marketing company) | تیر ۱۳۹۸ تا تیر ۱۳۹۹

توسعه فروش راهکارهای تبلیغاتی دیجیتال با تمرکز بر گسترش استفاده از جایگاه‌های تبلیغاتی Onsite دیجی‌کالا، توسعه مشتریان جدید و فرهنگ‌سازی استفاده از ابزارهای تبلیغاتی برای رشد فروش فروشندگان.

• توسعه و فرهنگ‌سازی استفاده از راهکارهای تبلیغاتی Onsite دیجی‌کالا شامل:

شگفت‌انگیز دیجی‌کالا

جایگاه صفحه اصلی

Sponsored Brand

Sponsored Product

• طراحی و اجرای جلسات مشاوره و ارائه راهکار برای فروشندگان دیجی‌کالا با هدف افزایش آگاهی از ظرفیت‌های موجود و کمک به رشد فروش آن‌ها در فضای آنلاین و آفلاین.



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۱

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

• توسعه و افزایش تعداد مشتریان فعال در Ad Network و ایجاد فرصت‌های جدید درآمدی.

• انعقاد قراردادهای کلیدی با Key Account های دسته‌بندی‌های مختلف و توسعه همکاری‌های بلندمدت.

• جذب مشتریان جدید در صنایع کمتر شناخته‌شده از جمله فروشندگان کاغذ و مخازن آب و توسعه بازارهای جدید.

توسعه مشتریان (اکانت) کلیدی Seller Success & Key Account Specialist

دیجی کالا | بهمن ۱۳۹۷ تا اردیبهشت ۱۳۹۸

همکاری با فروشندگان کلیدی دیجی‌کالا در دسته‌بندی ورزش و سفر (TS) و مد و پوشاک (FA) با تمرکز بر توسعه فروش، بهبود عملکرد فروشندگان و حل چالش‌های عملیاتی و تجاری در Marketplace.

• مدیریت ارتباط با فروشندگان کلیدی و ارائه راهکارهای توسعه کسب‌وکار و افزایش فروش در پلتفرم دیجی‌کالا.

• مشاوره به فروشندگان در حوزه قیمت‌گذاری، مدیریت موجودی، ارسال سفارش‌ها، درج و بهینه‌سازی محصولات.

• انعقاد قرارداد همکاری با فروشندگان کلیدی در دسته ورزش و سفر که منجر به رشد 10 % این دسته شد .

• توسعه روابط بلندمدت با فروشندگان کلیدی و ایجاد اعتماد میان شرکای تجاری.

مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار - Market Development & Go-To-Market Consul

Azmar Beauty | فروردین ۱۳۹۶ تا اردیبهشت ۱۳۹۷

همکاری در راه‌اندازی و توسعه پلتفرم فروش محصولات آرایشی و بهداشتی در بازار عراق با تمرکز بر شناسایی فرصت‌های بازار، طراحی استراتژی ورود به بازار و توسعه مدل عملیاتی کسب‌وکار.

• انجام مطالعات بازار و شناسایی فرصت‌ها و تهدیدهای صنعت محصولات آرایشی و بهداشتی در اقلیم کردستان عراق.

• شناسایی خلأ بازار در دسترسی به محصولات اورجینال آرایشی برای مشتریان با قدرت خرید بالا و توسعه استراتژی تأمین و فروش این محصولات.

• مشارکت در طراحی و توسعه مدل کسب‌وکار پلتفرم فروش آنلاین محصولات آرایشی در شمال عراق.

• همکاری در طراحی زنجیره تأمین محصولات از ایران و دبی و توسعه فرآیندهای عملیاتی کسب‌وکار.

• شناسایی چالش‌های لجستیکی و محدودیت‌های پرداخت آنلاین در بازار عراق و مشارکت در طراحی راهکارهای عملیاتی.

• مشارکت در راه‌اندازی فروشگاه فیزیکی در شهر سلیمانیه به‌عنوان راهکاری برای توسعه فروش و افزایش اعتماد مشتریان.



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۱

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

• تحلیل رفتار مصرف‌کنندگان و ساختار فرهنگی بازار عراق و توسعه راهکارهای متناسب با ویژگی‌های بازار محلی.

• توسعه ارتباط با فعالان صنعت و تجار محلی به منظور تسهیل ورود به بازار و توسعه شبکه تجاری

مدیر عملیات Business Development & Operations Manager

چاپ بسته بندی و تبلیغات پایتخت پارسین | مرداد ۱۳۸۸ تا اسفند ۱۳۹۴

راهبری فعالیت‌های تجاری و عملیاتی سازمان با تمرکز بر افزایش بهره‌وری، جذب مشتریان کلیدی، مدیریت سود و زیان (P&L)، توسعه زنجیره تولید و بهبود بهره‌وری.

• توسعه و تکمیل زنجیره تولید شامل پیش از چاپ، چاپ و عملیات تکمیلی و ایجاد یکپارچگی در فرآیندهای عملیاتی.

• افزایش بهره‌وری و ظرفیت تولید به گونه‌ای که خطوط تولید صرفاً برای انجام اورهال‌های برنامه‌ریزی‌شده متوقف می‌شدند.

• بهبود فرآیندهای عملیاتی و افزایش بهره‌وری سازمان

• توسعه سبد مشتریان و جذب برندها و شرکت‌های مطرح از جمله:

مجله کاوش

GSM

تک‌ماکارون

انتشارات رشد اندیشه

انتشارات دانش‌آفرین

شرکت ایرانیان اطلس

شرکت‌های فعال در صنعت دارویی

• توسعه روابط بلندمدت با مشتریان و افزایش سهم بازار در صنعت چاپ و بسته‌بندی.

• مدیریت عملیات تولید، برنامه‌ریزی ظرفیت و بهبود کیفیت که منجر به افزایش رضایت مشتریان شد.

سوابق تحصیلی

حسابداری (کارشناسی)

دانشگاه تهران | ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۶

MBA (کارشناسی ارشد)

دانشگاه تهران | ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۶

مهارت‌های حرفه‌ای

• Data-Driven Decision Making • Team Leadership & Management
Negotiation • Revenue Growth • Market Expansion • Business Development