



سعید بهرامی

مدیر فروش و توسعه کسب و کار

درباره من

مدیر فروش و توسعه کسب و کار با بیش از ۸ سال تجربه در هدایت تیم‌های فروش، طراحی استراتژی‌های رشد و بهبود عملکرد تجاری در صنایع B2B و B2C. متخصص در مذاکره، تحلیل داده‌های فروش و اجرای فرآیندهای مبتنی بر KPI و OKR. دارای سابقه اثبات‌شده در افزایش درآمد، توسعه بازار و ارتقای بهره‌وری تیم‌ها. مسلط به هوش تجاری، برنامه‌ریزی استراتژیک و ارتباط مؤثر در محیط‌های بین‌المللی.

تجربه‌های کاری

مدیر فروش و عملیات

تیپاکس اکسپرس پارس | بهمن ۱۴۰۲ تا حالا

- شرکت تیپاکس اکسپرس پارس با بیش از 65 سال تجربه در این صنعت، بزرگترین شرکت خدمات پست خصوصی در ایران است.
- افزایش فروش سالانه منطقه‌ای به میزان 22% از طریق مذاکرات قراردادهای سازمانی
- مدیریت فروش و عملیات بیش از ۳۰ شعبه
- بهبود نرخ تبدیل فروش به میزان 18% از طریق طراحی مجدد فرآیند
- طراحی داشبوردهای تحلیلی برای SLA و نظارت بر عملکرد
- راه‌اندازی سرویس سریع BRT، بهبود سودآوری شعبه
- کنترل شکایات مشتریان و اجرای برنامه‌های اقدام اصلاحی
- تحلیل عملکرد بیش از 230 نمایندگی و شناسایی نقاط رشد
- بازطراحی ساختار شبکه فروش و افزایش بهره‌وری عملیاتی تا 15%

مشاور برنامه‌ریزی و فروش

روناد | مهر ۱۴۰۲ تا آبان ۱۴۰۲

- روناد یک ارائه دهنده خدمات تکمیلی است که طیف گسترده‌ای از خدمات لجستیکی و مدیریت سفارش مانند فرآیند حمل و نقل، انبارداری، بسته‌بندی و تحویل کالا را ارائه می‌دهد.
- طراحی سناریو و اسکریپت تماس‌های فروش تلفنی و افزایش نرخ تبدیل تماس‌ها تا ۲۵%
- آموزش و انگیزش تیم فروش و ارتقای عملکرد فردی اعضا

مشاور کسب و کار

گروه دانش محور توسعه کسب و کار نهان | مهر ۱۴۰۲ تا مهر ۱۴۰۴

- گروه نهان کلیه خدمات مرتبط با سازمان‌ها را ارائه می‌دهد و در زمینه‌هایی مانند ثبت نام، اخذ مجوزهای لازم، رشد کسب و کار، جایگاه‌یابی، بازاریابی و... به سازمان‌ها کمک می‌کند. به طور کلی، از ثبت تا راه‌اندازی کامل و توسعه یک کسب و کار
- مشاوره به استارت‌آپ‌ها و سازمان‌ها در زمینه ثبت، مجوز، جایگاه‌یابی و استراتژی رشد بازار

مدیر موفقیت مشتریان

هیتوبیت | دی ۱۴۰۱ تا شهریور ۱۴۰۲

- هیتوبیت به عنوان صرافی ارزهای دیجیتال فعالیت می‌کند.
- تدوین فرآیندهای احراز هویت (KYC) و کشف تقلب، با کاهش ۴۰% خطاهای تراکنش
- تدوین محتوای دانش مورد نیاز برای هر سمت و کاربری سایت (Knowledge Base)
- تأسیس و مدیریت تیم موفقیت مشتری ۲۴/۷ با میانگین زمان پاسخگویی کمتر از ۳۰ ثانیه

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۹

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)



- پیاده‌سازی پلتفرم چت آنلاین
- همکاری نزدیک با تیم فنی برای بهبود تجربه کاربری و ارتقای پایداری سامانه

مدیر عملیات

پول خرد (سپتا پرداخت) | اسفند ۱۴۰۰ تا شهریور ۱۴۰۲

پول خرد (سپتا پرداخت) یکی از ارائه‌دهندگان راهکارهای مالی در حوزه فین تک است که خدماتی مانند خدمات پرداخت آنلاین، سیستم پرداخت موبایلی (کیف پول) و بسترهای پرداختی را ارائه می‌دهد.

- عقد قرارداد پرداخت یاری
- مدیریت عملیات روزانه حوزه پرداخت‌یاری و ارتباط با PSP، شاپرک، پلیس فتا و بانک‌ها
- طراحی بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas)
- بهینه‌سازی فرآیندهای عملیاتی و کاهش ۱۵٪ هزینه‌های پشتیبانی
- طراحی سیستم‌های مانیتورینگ و تشخیص تقلب (Fraud Detection)

مدیر فروش و توسعه کسب و کار

تجارت الکترونیک اول (www.1st.ir) | بهمن ۱۳۹۷ تا بهمن ۱۴۰۱

تجارت اول از سال 1388 به عنوان یک بازار اینترنتی بین بنگاهی (B2B Marketplace) فعالیت می‌کند.

- اخذ کلیه مجوزهای لازم مانند اینماد، پروانه کسب و کارهای مجازی، دانش بنیان و...
- توسعه همکاری‌های تجاری و دو برابر کردن سرویس‌های ارائه‌شده در پلتفرم B2B
- طراحی برنامه کسب و کار (Business Plan)
- طراحی و اجرای برنامه کسب‌وکار و تحلیل بازار از مرحله ایده تا پیاده‌سازی
- کلیه اقدامات مربوط به تعیین استراتژی، برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری در زمینه‌های فروش، پشتیبانی و بازاریابی
- تدوین OKR و KPI برای واحدهای فروش و بازاریابی
- طراحی داشبوردهای تحلیلی در Power BI و بهبود تصمیم‌گیری مدیریتی
- بررسی و تحلیل فنی سایت (Google Analytics و Google Search console و Google Tag Manager و CMS سایت)

مدیر فروش

رایان مارکتینگ | بهمن ۱۳۹۵ تا بهمن ۱۳۹۷

رایان مارکتینگ در زمینه پنل‌های ارسال انبوه ایمیل و پیامک و فروش خطوط ویژه ارسال و دریافت پیامکی فعالیت می‌کند.

- تدوین استراتژی فروش و بهبود فرآیندهای بازاریابی دیجیتال
- افزایش 50٪ درآمد سالانه از طریق بهینه‌سازی قیمت‌گذاری و کانال‌های فروش
- تنظیم قراردادها، دستورالعمل‌ها و اهداف فروش برای تیم
- تدوین OKR و KPI برای واحدهای فروش و بازاریابی

سوابق تحصیلی

مهندسی مکانیک (کارشناسی)

دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهرری یادگار امام | ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۹

MBA Business strategy (کارشناسی ارشد)

دانشگاه آزاد واحد تهران مرکز | ۱۴۰۰ (در حال تحصیل)

فقط پایان نامه باقی مانده است.

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۹

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)

مهارت‌های حرفه‌ای

توسعه کسب و کار . مدیر توسعه کسب و کار . مدیر عملیات . فروش B2B .
مدیر فروش . PowerBI . OKR & KPI . e-commerce . تیم سازی .
رهبری فروش . CRM . crypto exchange . موفقیت مشتری . فروش سازمانی .
بازاریابی و تبلیغات



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۹

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

انگلیسی (حرفه‌ای)