



امیر محمد نصراللهی

مهندسی صنایع و سرپرست فروش

درباره من

تاثیر گذاری / مذاکره
تدبیر / فهم سیاسی
حل مسئله و تصمیم گیری
کار تیمی (روحیه مشارکتی)
به صداقت در فضای کاری و همکاری کل اجزای شرکت اهمیت داده و بسیار در امور و وظایف شخصی حساس می باشم. در کلیه سطوح احترام متقابل از اهمیت بالایی برخوردار است.

تجربه های کاری

کارشناس فروش

آقامد | آبان ۱۴۰۰ تا حالا

شرکت آقامد شرکتی با سابقه 15 ساله در زمینه زیبایی مصرفی و دستگاه های زیبایی فعالیت دارند. این شرکت جزو پیشگامان صنعت زیبایی میباشد.
فعالیت های اینجانب در این شرکت عبارتند از:
۱. ماموریت های منظم به تمامی شهرستان ها و ویزیت و فایل یابی
۲. پیگیری مشتریان و ویزیت آنها
۳. ثبت فاکتور و پیشنهاد محصولات به پزشکان
۴. پیگیری مالی و دریافت مطالبات
۵. ویزیت مشتریان و فایل یابی مشتریان جدید
۶. تبدیل مشتریان بالقوه به مشتریان بالفعل و همچنین با ارائه آفر و سایر روش وفادار کردن مشتریان
از استانهای محل کار کرمان، قزوین، مرکزی، لرستان و ... فعالیت دارم و در مناطق تهران نیز آشنایی و فعالیت دارم استان البرز نیز از جمله مناطق فعالیت بنده می باشد

مدیر داخلی/سرپرست فروش

شرکت کراس | شهریور ۱۳۹۸ تا آبان ۱۴۰۰

در شرکت کراس چرخ علاوه بر مدیریت داخلی مجموعه آنلاین که شامل Crosssport.ir و Melke7.ir بود بخش فروش پنل کراس در دیجی کالا نیز بر عهده بنده بوده.
در مدت زمان حضور اینجانب در این شرکت می توان به موارد زیر اشاره کرد:
۱. هماهنگی امور داخلی شرکت
۲. ساماندهی بخش ورزشی شرکت
۳. انجام بازار یابی و توسعه ورزشی شرکت
۴. تحقیقات بر روی رقبای شرکت در زمان فعالیت بنده
۵. افزایش حجم فروش دیجی کالا به حداقل 3 برابر فروش گذشته
۶. راه اندازی سامانه پیگیری مشتریان

سرپرست فروش

توان تامین اردیبهشت | تیر ۱۳۹۶ تا مهر ۱۳۹۷

۱. تعیین سیاست فروش
۲. پیگیری فروش و تحویل محصولات
۳. پیگیری واردات محصولات
۴. تعیین سیاست فروش کل و هدف گذاری

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۰

وضعیت سربازی: معافیت تحصیلی

وضعیت تأهل: مجرد

زبان ها

انگلیسی (متوسط)



کارشناس کنترل کیفیت

الیاف ترمه | اردیبهشت ۱۳۹۵ تا خرداد ۱۳۹۶

1. کنترل کیفیت محصولات 2. برنامه ریزی تولید محصولات 3. بررسی عملکرد کارخانه 4. بهبود عملکرد کارخانه 5. تحلیل بازار هدف و تولید محصولات 6. شناخت بازار هدف و راه های فروش محصولات 7. برنامه ریزی زنجیره تامین

مدیر واردات

بازرگانی نصراللهی | خرداد ۱۳۹۳ تا اردیبهشت ۱۳۹۵

1. جذب مشتری 2. پیگیری امور ترخیص 3. انجام امور مالیاتی

کارشناس کنترل پروژه

الوان پرو | آذر ۱۳۹۱ تا خرداد ۱۳۹۳

1. تعیین زمان تقریبی انجام پروژه 2. انجام برآیند تولید 3. کنترل کیفیت

مدیر فروش

Babolat | مرداد ۱۳۸۷ تا دی ۱۳۹۱

1. انتخاب ساز و کار فروش 2. ایجاد بازار نوین فروش 3. تبلیغات میدانی و دادن افر های ویژه 4. نظم دهی در تحویل بار از کشور سازنده 5. ایجاد نظم در نمایندگی های فروش

سوابق تحصیلی

مدیریت بازرگانی (کارشناسی ارشد)

آزاد اسلامی | ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰

مهندسی صنایع (کارشناسی)

آزاد اسلامی | ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۵

مهارت‌های حرفه‌ای

- مدیریت زنجیره تامین . کارشناس مذاکرات B2B, B2C . اصول مذاکرات پیشرفته .
- Microsoft Word . Microsoft Excel . Microsoft Powerpoint . حسابداری .
- همکاران سیستم . سپیدارسیستم . تجزیه و تحلیل بازار . فروش دیجی کالا .
- راهکار های فروش

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۰

وضعیت سربازی: معافیت تحصیلی

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

انگلیسی (متوسط)