

Hamed Azari

مدیر اجرایی کسب و کار



درباره من

مدیر اجرایی کسب و کار با سابقه مدیریت برنامه ریزی، عملیات و فروش در صنایع فناوری اطلاعات، خدمات شهری و شبکه پرداخت و ماشین های بانکی. توانمند در تجزیه و تحلیل نیازمندی ها، برنامه ریزی و مدیریت فروش، بازاریابی و مذاکرات، یکپارچه سازی و بهینه سازی عملیات؛ و دکتری تخصصی رشته فوتونیک از دانشگاه شهید بهشتی تهران.

تجربه های کاری

مدیر اجرایی کسب و کار

سامانه های هوشمند اطلاعاتی توسن البرز (توسن سها) | دی ۱۴۰۰ تا حالا

- مدیریت اجرایی کسب و کار ezCT (کارت و بلیت) برای اطمینان از حفظ سود و تحقق اهداف شرکت.
- هدایت و ساماندهی ساختار سازمانی کسب و کار و استراتژی ها در ارتباط با هیئت مدیره مدیریت
- رهبری و ایجاد انگیزه برای هم افزایی همکاران و توسعه یک تیم مدیریتی با عملکرد بالا.
- تصمیمات سرمایه گذاری برای پیشبرد کسب و کار و افزایش سود.
- ایجاد روابط مبتنی بر اعتماد با شرکا و مشتریان کلیدی و نقطه تماس باذینفعان عمده.

مدیر کسب و کار تراکنش های بانکی

سامانه های هوشمند اطلاعاتی توسن البرز (توسن سها) | مهر ۱۳۹۹ تا آذر ۱۴۰۰

- مدیریت کسب و کار تراکنش های بانکی و امور مالی مربوط به آن
- توسعه کسب و کار با تمرکز بر روش های مبتنی بر پرداخت
- پیاده سازی راهکارهای پرداخت در شبکه حمل و نقل عمومی تهران، مشهد، قم و ...
- هدایت تیم برای عملکرد کارآمد، همکاری در جهت کسب سود و اطمینان از پیشبرد موفقیت آمیز کسب و کار

مدیر عملیات و برنامه ریزی MoneyTech

سامانه های هوشمند اطلاعاتی توسن البرز (توسن سها) | مرداد ۱۳۹۸ تا شهریور ۱۳۹۹

- مدیریت بخش های سطح سرویس، مانیتورینگ و امور مشتریان و اصلاح ساختار سازمانی
- برنامه ریزی و پایش عملکرد کسب و کار شامل عملیات، فروش و بازاریابی، تسویه و مغایرت
- طراحی پرتال و وب اپ برای مدیریت و کنترل عملیات و فروش و تسهیل ارتباط مشتریان با مجموعه
- یکپارچه سازی و مکانیزاسیون عملیات ورود مشتری به شبکه، مانیتورینگ، تسویه، مغایرت یابی و تیکتینگ
- مذاکره و عقد قراردادهای خدمات و پشتیبانی و پیاده سازی خدمات ارزش افزوده و افزایش تراکنش ها و درآمد کارمزدی
- بازبینی مدل کسب و کار، توسعه و نوآوری در شبکه پذیرش، تنظیم پروتکل های ارتباطی با کارفرما و پیمانکاران و سیستم های اطلاعاتی و پشتیبان

دستیار آموزشی و پژوهشی

دانشگاه شهید بهشتی | فروردین ۱۳۹۷ تا آذر ۱۳۹۹

- سرپرست آزمایشگاه نانو مغناطیس و نیم رساناهای مغناطیسی (N.M.S.L) با رویکردی

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۳

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان ها

فارسی (زبان مادری)

انگلیسی (حرفه ای)



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۳

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

فارسی (زبان مادری)

انگلیسی (حرفه‌ای)

خلاق در حل مشکلات.

• جمع‌آوری دانش عمیق در زمینه طراحی، ساخت و بهینه‌سازی سلول‌های خورشیدی حساس به رنگ (DSSC).

• برنامه‌ریزی روشهای تحقیق موثر و سازماندهی وظایف دانشجویان تحصیلات تکمیلی.

• هماهنگی و نظارت مشترک بر اعضای آزمایشگاه در آماده‌سازی پروژه‌های آزمایشگاهی.

• شرکت در جلسات دانش پژوهان، ایجاد انگیزه و بررسی گزارش پیشرفت آن‌ها.

• مدیریت پروژه‌های دانشجویی در محدوده هدف و زمانبندی.

• حل تمرین و ارزیابی دانشجویان دوره تحصیلات تکمیلی در درس Photonics II.

• دستار آموزشی و راهنمای پروژه‌های درس Photonics I برای دانشجویان دوره تحصیلات تکمیلی.

مدیر عملیات و فروش BRT

سامانه‌های هوشمند اطلاعاتی توسن البرز (توسن سها) | خرداد ۱۳۹۳ تا اسفند ۱۳۹۶

• برنامه‌ریزی و هماهنگی عملیات شرکت و بهبود کارایی، وظایف و مسئولیت‌ها شامل تدوین سیاست‌ها، مدیریت فعالیت‌های روزانه و برنامه‌ریزی استفاده از دارایی‌ها و سرمایه‌های انسانی.

• مشارکت فعال در دستیابی به اهداف استراتژیک و عملیاتی شرکت و اهداف کلی کسب و کار.

• کنترل، بهبود و تضمین عملکرد، کارایی و سودآوری عملیات ایستگاه‌های BRT (بیش از 300 نقطه) از طریق ارائه روش‌ها و استراتژی‌های موثر.

• مدیریت بیش از هزار نیروی عملیاتی در شهر تهران و بهینه‌سازی سازماندهی منابع انسانی، تجهیزات و عملیات به صورت شبانه‌روزی (24x7)

• افزایش قابل توجه فروش و شارژ انواع مختلف بلیت و تراکنش‌های آنلاین در ایستگاه‌ها در تطابق با اهداف و سیاست‌های شرکت از طریق پیاده‌سازی یک سیستم پرداخت انگیزشی بر اساس فروش اقلام و افزایش تراکنش‌ها.

• طراحی پورتال تحت وب برای مدیریت و کنترل عملیات و فروش، خدمات یکپارچه و مکانیزه، حذف وجه نقد و افزایش چشمگیر تراکنش‌های آنلاین و آفلاین.

• ارتباط با شرکت اتوبوسرانی و مناطق آن (بیش از 35 مدیر و معاون)، شرکت کنترل ترافیک و سازمان فاوا شهرداری و بهبود رضایت مشتریان

• مذاکره، توافق و عقد قراردادهای سالانه (10 قرارداد در سال) و موردی، پیگیری صورت‌وضعیت‌ها و وصول صورتحساب‌های ماهانه و تسویه‌حساب سالانه.

مدیر فروش

سوپرپایپ اینترناشنال | خرداد ۱۳۹۲ تا خرداد ۱۳۹۳

• بازاریابی، مذاکره و عقد قرارداد با مشتریان

• فروش اقلام تأسیساتی و مدیریت اجرای آن در پروژه‌های ساختمانی مختلف

• صدور صورتحساب، پیگیری و وصول مطالبات

• شرکت در نمایشگاه‌های ساختمان و تأسیسات

مدرس دانشگاه

دانشگاه آزاد/پیام‌نور | مهر ۱۳۸۹ تا خرداد ۱۳۹۲

مدرس، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تیران، اصفهان، ایران

• آزمایشگاه فیزیک (مکانیک و ترمودینامیک)

• فیزیک (مکانیک، برق و مغناطیس)

مدرس، دانشگاه آزاد اسلامی نجف‌آباد، اصفهان، ایران

• فیزیک (برق و مغناطیس)

• فیزیک (کارشناسی)

مدرس، دانشگاه آزاد اسلامی خمینی شهر، اصفهان، ایران

• آزمایشگاه الکترونیک خودرو

• آزمایشگاه الکترونیک



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۶۳

وضعیت سربازی: معاف

وضعیت تأهل: متأهل

زبان‌ها

فارسی (زبان مادری)

انگلیسی (حرفه‌ای)

• آزمایشگاه فیزیک (مکانیک ، ترمودینامیک ، برق و مغناطیس)

مدرس ، دانشگاه پیام نور تهران ، اصفهان ، ایران.

• آزمایشگاه فیزیک (مکانیک ، اپتیک و ترمودینامیک)

• فیزیک (مکانیک ، اپتیک و ترمودینامیک)

مسئول واحد نورپردازی

فنی و مهندسی چینوت | مهر ۱۳۸۶ تا شهریور ۱۳۸۹

محاسبه، طراحی و اجرای سیستم‌های روشنایی و نورپردازی در پروژه‌های مختلف صنعتی، ساختمانی و تبلیغاتی

سوابق تحصیلی

مهندسی اپتیک و لیزر (کارشناسی)

دانشگاه صنعتی مالک اشتر | ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۷

فوتونیک (کارشناسی ارشد)

دانشگاه تبریز | ۱۳۸۷ تا ۱۳۸۹

فوتونیک (دکتر)

دانشگاه شهید بهشتی | ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹

مهارت‌های حرفه‌ای

- توسعه و مدیریت کسب و کار . مدیریت و رهبری تیم . برنامه ریزی و اجرای عملیات .
- مدیریت فروش و بازاریابی . ایجاد، بهبود و هوشمندسازی فرآیندها .
- تنظیم قراردادهای و مکاتبات . حل مسئله و تصمیم گیری .
- فن مذاکره، ارتباط مؤثر و شبکه سازی . مسئولیت پذیری و پاسخگویی