

navid torabi

Chief sales officer



درباره من

منظم، متعهد، پر انگیزه ،
روابط عمومی قوی
درک مفاهیم مربوط به وب و فروشگاه‌های اینترنتی
علاقه مند به فعالیت های گروهی و تیمی
ایده پرداز در جهت کمک به بهبود مداوم فرایندها(بهبود مستمر)
توانایی انجام همزمان چند وظیفه با کیفیت بالا
مهارت حل مسئله
پیگیر و صبور بودن در برابر مشتریان
مهارت گوش دادن فعال و درک مطلب
مهارت تفکر تحلیلی

تجربه‌های کاری

Sales officer

آژانس بازاریابی اینترنتی نوین | آبان ۱۴۰۱ تا حالا

مسئولیت‌ها و دستاوردها:

- توسعه و اجرای استراتژی‌های فروش برای جذب مشتریان جدید
- برقراری و حفظ ارتباط با مشتریان و مشاوره در مورد خدمات بازاریابی دیجیتال
- تحلیل بازار و شناسایی فرصت‌های جدید برای افزایش فروش
- همکاری با تیم‌های بازاریابی و تبلیغات برای طراحی کمپین‌های موثر
- پیگیری و مدیریت روند فروش از تماس اولیه تا نهایی کردن قرارداد
- دستیابی به اهداف فروش ماهانه و سالانه و گزارش‌دهی به مدیریت

sales expert

okala | اردیبهشت ۱۴۰۰ تا شهریور ۱۴۰۰

-ارتباط موثر با مشتریان سازمانی

-ایجاد اولین بانک اطلاعات مشتریان سازمانی

-بازنگری فرایندهای ارتباط با مشتریان سازمانی

تجزیه و تحلیل داده : تحلیل جامعی از داده‌های فروش و ارتباط با مشتریان تجاری جدید

Sales officer

Divar | آبان ۱۳۹۹ تا فروردین ۱۴۰۰

-ارتباط موثر با بیش از ۳،۰۰۰ تامین کننده (دسته: مارکت پلیس)

اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۱

وضعیت سربازی: پایان خدمت

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

انگلیسی (متوسط)



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۱

وضعیت سربازی: پایان خدمت

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

انگلیسی (متوسط)

- ارائه اسکریپت تماس اولیه (دسته: مارکت پلیس)
- بازنگری فرآیند فروش (SOP)
- ارائه کانال‌های فروش
- ارائه سیستم مدیریت روابط با مشتریان (VRM)
- ایجاد سیستم تجزیه و تحلیل رقبا
- طراحی سیستم مدیریت روابط با مشتریان (VRM)
- گزارش به مدیر عامل (CEO)

sales officer

Mopon | اردیبهشت ۱۳۹۹ تا مهر ۱۳۹۹

- موپن اولین و بزرگترین بستر برای اشتراک کوپن‌های آنلاین و کدهای تبلیغاتی است
- ارتباط موثر با بیش از 439 فروشگاه اینترنتی و خدمات آنلاین در ایران
- افزایش 18% فروش شرکت
- آموزش کارکنان جدید فروش
- طراحی سیستم گزارش‌گیری وضعیت هر فروشگاه
- تحلیل گزارش فروش

operation manager

Task miiran | شهریور ۱۳۹۸ تا اسفند ۱۳۹۸

- طراحی و بازنگری فرآیندها
- کاهش زمان ارسال از 3 ساعت به 2 ساعت
- گزارش به مدیر عامل

sales expert

Tamin falat | فروردین ۱۳۹۸ تا شهریور ۱۳۹۸

- افزایش فروش ماهانه "لوازم اداری" از 7 میلیون به 50 میلیون
- ارائه اولین بانک اطلاعاتی مشتریان
- ارائه گزارش عملکرد فروشندگان

Operation Excellence Team Member

bamilo (Subsidiary of romak) | بهمن ۱۳۹۶ تا اسفند ۱۳۹۷

- هماهنگی بین عملیات و واحد پشتیبانی از فروشندگان
- کاهش سفارش‌های لغو شده
- آموزش کارکنان جدید
- طراحی کیت آموزشی جامع برای کل تیم عملیات
- آموزش حین کار افراد

Internal ops Senior troubleshoot

bamilo (Subsidiary of romak) | تیر ۱۳۹۶ تا بهمن ۱۳۹۶

Internal operation specialist inbound troubleshoot

bamilo (Subsidiary of romak) | دی ۱۳۹۵ تا تیر ۱۳۹۶

Internal operation specialist (inbound)

bamilo (Subsidiary of romak) | شهریور ۱۳۹۵ تا دی ۱۳۹۵

Internal operation specialist (outbound)

bamilo (Subsidiary of romak) | دی ۱۳۹۳ تا شهریور ۱۳۹۵

سوابق تحصیلی

مدیریت صنعتی (کاردانی)

دانشگاه غزالی قزوین | ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵

مدیریت بازرگانی (کارشناسی)

دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال | ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷

مهارت‌های حرفه‌ای

- Microsoft Visio
- Microsoft Power BI
- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft Powerpoint
- KPI reports
- Microsoft CRM
- support.kayako
- hamkaran system
- sepidar
- Databases



اطلاعات تماس

تماس از طریق جابینجا

اطلاعات شخصی

سال تولد: ۱۳۷۱

وضعیت سربازی: پایان خدمت

وضعیت تأهل: مجرد

زبان‌ها

انگلیسی (متوسط)