



حسین زدا

مشاور کسب و کار

کارشناسی ارشد : MBA در دانشگاه فردوسی مشهد

مشخصات فردی

سن: ۳۷ سال

جنسیت: مرد

استان محل سکونت: تهران

شهر محل سکونت: تهران

وضعیت تاهل: مجرد

خدمت سربازی: انجام شده

اطلاعات تماس

موبایل: ۰۹۱۵۲۰۰۰۷۴۸

ایمیل: hosein.zeda@gmail.com

محل سکونت: انقلاب

حقوق و سابقه کاری

میزان سابقه کاری: ۱۶ سال

حقوق: ۶۰ میلیون تومان به بالا

نمونه کار

 <https://zedagroup.ir/>

سوابق شغلی

مشاور مدیر عامل

تجارت استیل رعد

تامین منابع انسانی
تشکیل و آموزش تیم فروش
افزایش فروش
اصلاح زیر ساخت

مشاور مدیر عامل

لبنو گرافی رایانه بصیر

تشکیل تیم فروش
طراحی سایت
افزایش فروش

مشاور مدیر عامل

آسان تهاتر ایرانیان

افزایش فروش
تامین نیروی انسانی
توسعه کارکنان

مشاور مدیر عامل

مجموعه الی صادقی

ایجاد لاین آموزشی
افزایش فروش
تامین نیرو انسانی

مشاور مدیر عامل

مطب دندانپزشکی دکتر پدیدار

اصلاح زیر ساخت های کلی
کسب و کار
و دیجیتال مارکتینگ
تامین نیروی انسانی
بالا بردن آمار فروش

مشاور مدیر عامل

مجموعه پرسونال

تشکیل تیم فروش به همراه آموزش تخصصی
فروش و راهبرد امور فروش بصورت دائمی .

مشاوره کسب و کار

آرتیما خودرو

فرایند تشکیل تیم فروش
مصاحبه تخصصی و تامین نیرو
آموزش منابع انسانی

مشاوره کسب و کار

اوج گستران پادرا

بررسی و ارزیابی وضعیت فعلی سازمان و جایگاه مجموعه در بین رقبا
تشکیل اتاق فکر و طراحی و تدوین استراتژی های بازاریابی و طرح های فروش
تدوین ساختار سازمانی
تشکیل و راهبری تیم فروش
انجام فرایند مصاحبه تخصصی پرسنل
آموزش و راهبری پرسنل
آموزش تخصصی فروش
تحقق تارگت های محوله از سوی سازمان
تولید و تحقق kpi

بروز رسانی رزومه:

شناسه کاربری:

۱۸ آبان ۱۴۰۲

JV-۸۱۲۹۸۶۳۶

آبان ۱۴۰۲ تا کنون (۱ ماه)

ایران تهران

مهر ۱۴۰۲ تا کنون (۲ ماه)

ایران تهران

شهریور ۱۴۰۲ تا آبان ۱۴۰۲ (۲ ماه)

ایران تهران

تیر ۱۴۰۲ تا مهر ۱۴۰۲ (۳ ماه)

ایران تهران

اردیبهشت ۱۴۰۲ تا مرداد ۱۴۰۲ (۳ ماه)

ایران تهران

فروردین ۱۴۰۲ تا تیر ۱۴۰۲ (۳ ماه)

ایران تهران

فروردین ۱۴۰۲ تا خرداد ۱۴۰۲ (۲ ماه)

ایران تهران

فروردین ۱۴۰۲ تا اردیبهشت ۱۴۰۲ (۱ ماه)

ایران تهران

مشاور مدیر عامل

درین کاشت مانا

انجام فرایند مصاحبه تخصصی پرسنل
تامین منابع انسانی
تشکیل تیم فروش
آموزش و راهبری پرسنل
آموزش فروش
راهبری تیم فروش
تحقق تارگت های محوله از سوی سازمان
ارائه برنامه جامع کشوری جهت برندسازی

مدیر توسعه فروش و بازاریابی کشوری

آژانس دیجیتال مارکتینگ اسپاد (بیاتوعروسی)

مسئول تشکیل تیم فروش تلفنی و بازاریابی
آموزش و راهبرد تیم
تدوین استراتژی های فروش
تدوین برنامه کوتاه و بلند مدت فروش و kpi لازم
تحقق تارگت کشوری
بررسی و شناخت ایده های فروش و تحلیل رقبا
دستاورد اینجانب در این مجموعه تحقق افزایش بیش از ۳۰۰ درصدی فروش نسبت به سال گذشته بود

مدیر فروش و بازاریابی کل کشور

عصر فرا ارتباط

مدیر فروش، استراتژیست بازار، مشاور مدیرعامل
تدوین استراتژی های بازاریابی، طرح جامع فروش و طراحی لاین های متفاوت فروش در کشور شامل تارگت بندی، منطقه و مسیر بر اساس پایگاه های هدف، طرح های فروش ماهیانه استخدام و تشکیل تیم های فروش آموزش
فروش، مدیریت انگیزه و ایجاد فرهنگ برنده در تیم های فروش جهت افزایش فروش
طراحی و اجرای سیستم پاداش و پورسانت تیم های فروش
مدیریت و ایجاد چارچوب های ارزیابی عملکرد فروش و نظارت بر تحقق تارگت ها
تدوین ساختار سازمانی
تهیه و تدوین تارگت های فروش
سرکشی به تیم ها در سراسر کشور
عصر فرا ارتباط یک شرکت دانش بنیان در زمینه آی تی است ، اینجانب به عنوان مدیر فروش کل کشور وظیفه
تشکیل ساختار فروش رو داشتم

بنیانگذار و مدیرعامل

شهرمارکت

استارتاپ شهر مارکت در قالب ۴ مجموعه کتاب توسط بنده تحریر و از آذر ماه ۱۳۹۷ از طریق بانک رفاه کل کشور و بانک شهر کل کشور تایید شد اینجانب بعد از حدود ۲۵ جلسه دفاع در سطح معاونت بانکی موفق به تایید طرح شدم و از ۳ ارگان دولتی جهت اجرا تایید کتبی اخذ نمودم. از طرف معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری دکتر ستاری به عنوان استارتاپ برتر از بین ۱۸۰ استارتاپ برگزیده شدم

مدیر فروش و بازاریابی

بهبود گستر سانیا

در مجموعه الیاس سانیا که کارخانه تولید مواد اولیه کیک و کلوچه بود در سمت مدیر فروش کارخانه فعالیت نمودم، در این مدت موفق به طراحی طرح توجیهی مناسب در جهت رشد و افزایش فروش اقدام کردم که به دلیل پیگیری استارتاپ شهر مارکت از این مجموعه جدا شدم
فعال در زمینه تولید مواد اولیه کیک و کلوچه
مدیر فروش کارخانه
تحقیقات بازار و بازاریابی تدوین طرح توجیهی جهت رشد و افزایش فروش

مدیر فروش شرق کشور

توسعه تجارت شایگان

از ابتدای تاسیس تمامی موارد اجرایی از استخدام پرسنل تا راه اندازی تمامی سیستم های مالی، فروش، انبارداری، استقرار نرم افزار تا تارگت بندی و برند سازی بر عهده بنده بود. این مجموعه بصورت تخصصی در زمینه فروش و برند سازی ۳ برند روغن موتور فعالیت مینمود. تراز مالی ۰ و تا تراز مالی ۳۰۰ میلیون در ماه فروش از نتایج عملکردی بنده بوده است. برندهای لوب تک، یورول و روبین محصولات سبد کالایی بودند.

سرپرست فروش و بازاریابی منطقه ای

گلپخش اول (گروه صنعتی پاکشو)

آبان ۱۴۰۱ تا اسفند ۱۴۰۱ (۴ ماه)

ایران تهران

بهمن ۱۴۰۰ تا مهر ۱۴۰۱ (۸ ماه)

ایران تهران

آبان ۱۳۹۹ تا بهمن ۱۴۰۰ (۱ سال و ۳ ماه)

ایران مشهد

آذر ۱۳۹۷ تا شهریور ۱۳۹۹ (۱ سال و ۹ ماه)

ایران مشهد

فروردین ۱۳۹۶ تا آبان ۱۳۹۷ (۱ سال و ۷ ماه)

ایران مشهد

فروردین ۱۳۹۳ تا اسفند ۱۳۹۵ (۲ سال و ۱۱ ماه)

ایران مشهد

فروردین ۱۳۹۰ تا فروردین ۱۳۹۳ (۳ سال)

ایران مشهد

نماینده رسمی گروه صنعتی پاکشو، برندهای اوه، سافتلن و گلرنگ

نماینده رسمی گروه صنعتی پاکشو

شروع فعالیت با عنوان بازاریاب مویرگی

یادگیری تخصصی فروش و بازاریابی

ارتقا به سمت سوپروایزر بخش فروش و بازاریابی

تدوین برنامه برندسازی، معرفی و بازاریابی مویرگی آدامس بایودنت و شامپو مولتی ویتامین پالس پروتئین گلرنگ در شرق کشور

کسب نتایجی همچون جایگاه سوم در فروش برند مولتی ویتامین پالس پروتئین و جایگاه دوم در فروش برند بایودنت در کل کشور

مشاور مدیرعامل

مهر ۱۳۸۶ تا فروردین ۱۳۹۰ (۳ سال و ۶ ماه)

پارسا گستر بارثاوا

ایران مشهد

اینجانب در این مجموعه از سمت شغلی پیمانکار اجرا مشغول به کار شدم و بصورت تمام وقت و پاره وقت تا سمت مشاور مدیرعامل ارتقا پیدا کردم
فعال در زمینه ساخت و ساز، دکوراسیون داخلی و کناف
شروع همکاری با عنوان پیمانکار اجرا
اجرای نزدیک به ۳۰۰ پروژه در ۵ استان کشور
همکاری تمام وقت و سپس بصورت پاره وقت و پروژه ای
ارتقا سمت به مشاور مدیرعامل و سهام دار مجموعه، مدیر فروش استراتژیست بازار مشاور مدیرعامل

سوابق تحصیلی

کارشناسی ارشد - MBA

۱۳۹۹ - ۱۴۰۱

دانشگاه فردوسی مشهد

کارشناسی - معماری داخلی

۱۳۸۶ - ۱۳۹۰

موسسه آموزش عالی مشکات

زبان‌های خارجی

انگلیسی | متوسط

نرم افزارها

Microsoft Project | متوسط

Microsoft Excel | پیشرفته

Microsoft Word | پیشرفته

دیدار | متوسط

Wordpress | متوسط

مهارت‌های تکمیلی

مدیریت تیم فروش

طراحی استراتژی بازاریابی

تحقیقات بازار

طراحی برنامه بازاریابی

تحلیل بازار و رقبا

مذاکره و فروش

طراحی بیزینس پلن

طراحی ساختار سازمانی

طراحی بوم مدل کسب و کار

مدیریت منابع انسانی

فرایند استخدام

آموزش تیم فروش

برندسازی

تدوین طرح توجیهی

جذب و استخدام

جوایز و افتخارات

۱۳۹۹

استارت آپ برتر کشور

پروژه‌ها و تجربیات آکادمیک

۱۴۰۱

مقاله

۱۴۰۲

مقاله ۲

۱۴۰۲

مقاله ۳

کتاب‌ها و مقالات

درباره‌ی من

دارای تیپ شخصیتی ENTJ. بسیار خالق و فراری از رکود و کارمند بودن برون‌گرا هستم و همیشه سعی کردم فرد مولتی‌تسکی باشم. هوش بیانی بالایی دارم، در محیط کاری حتما باید چیزی را خلق کنم. اگر روزی ۱۲ ساعت کار نکنم قطعا روز خوبی نداشتم. سعی میکنم یاد بگیرم و آموخته‌هامو انتقال بدم. فروش رو با تئوری‌های کاتلر دنبال کردم و در نتیجه هدف زدن رو تو خون خودم تجربه کردم. راه اندازی تیم‌های فروش زیاد و در نتیجه مصاحبه‌های زیاد از من یک تیم و ورکر خفن ساخته