



خلاصه رزومه



از سال 1398 وارد حوزه IT شدم و با توجه به علاقه ای که در زمینه کارافرینی داشتم، شرکت داده نمای ویرا را با محوریت گردشگری به عنوان موتور جستجوی گردشگری راه اندازی کردیم و در ادامه با توجه به نیازمندی بازار به سمت کسب و کار B2B سوق دادیم. به خاطر علاقه زیادی که به حوزه محصول و مدیریت محصول داشتم، مطالعات و تجربه های زیادی در طول ۴ سال کار در حوزه محصول به دست آوردم و باتوجه به تخصص و علاقه به حوزه توسعه کسب و کار و استراتژی در این حوزه مشغول به فعالیت هستم

سوابق شغلی



کارشناس ارشد طرح ریزی کسب و کار

هلدینگ فروش انتخاب(شتاب)

اصفهان

آبان ۱۴۰۴ - اکنون

وظایف و دستاوردها

- عارضه یابی و ارزیابی اقتصادی شرکت های زیرمجموعه هلدینگ جهت بهره وری و افزایش درآمد و فروش
- بازطراحی ساختار فروش B2B لوازم خانگی جهت افزایش بازدهی و تحقق تارگت های فروش
- طراحی ردپ فروش کل هلدینگ متناسب با ساختار منطقه ای و طراحی و تنظیم OKR برای توسعه هر شهر
- طراحی ردپ فروشگاهی با محوریت ریتیل/فرانچایز به منظور افزایش بازدهی فروش
- طراحی ردپ محصولی برای هر فروشگاه متناسب با تارگت فروش هر شهر و فروشگاه
- طراحی ابزار و داشبورد تحلیلی به منظور تحلیل و بررسی جغرافیایی و مکان یابی به منظور توسعه و عارضه یابی فروشگاه های ریتیل و فرانچایز در سطح کشور با پارامترهای جغرافیایی

کارشناس ارشد استراتژی فروش

گروه توسعه سرمایه گذاری انتخاب

اصفهان

آبان ۱۴۰۳ - آبان ۱۴۰۴

وظایف و دستاوردها

- تحلیل و بررسی استراتژی هلدینگ فروش و طراحی نقشه راه برای اهداف مشخص شده
- تجزیه و تحلیل هدف گذاری های فروش و درآمد و عارضه یابی
- تجزیه و تحلیل صورت های مالی فروشگاه ها به منظور افزایش بازدهی دارایی و عارضه یابی
- تحقیقات بازار حوزه لوازم خانگی و حوزه ریتیل به منظور تحلیل نیاز مشتری و ترندهای تکنولوژی و فناوری
- طراحی و اجرای برنامه های توسعه محور به منظور راه اندازی لاین درآمدی جدید و افزایش بازدهی فروش (ریتیل)
- طراحی نیازمندی های لازم برای ایجاد داشبورد رصد و مانیتورینگ و نظارت بر شاخص های کلیدی هلدینگ فروش
- طراحی کانسپت فرانچایز برای فروشگاه های گروه انتخاب و تعیین مدل های بهینه از منظر فرانچایزی و فرانچایزر و تعیین پارامترهای مالی برای هر مدل (هزینه تابلو و حق فرانچایز-حق امتیاز-هزینه طراحی دکور و راه اندازی-....)
- طراحی برنامه اقساطی و اعتباری در فروشگاه ها(طراحی مدل اجرایی برای راه اندازی برنامه اقساطی و اعتباری شخصی سازی شده متناسب با هر دسته بندی و متناسب با نقشه سفر مشتری درفروشگاه های انتخاب من)
- طراحی دیتابیس جامع فروشگاه های انتخاب من به منظور عارضه یابی و یافتن گلوگاه های فروش و مدیریتی(یکپارچه کردن گزارش های بازاریابی، مالی و شناسنامه فروشگاه ها با گزارش فروش اصلی)

مدیر توسعه کسب و کار

مستربلیط (واحد B2B)

اصفهان

تیر ۱۴۰۲ - مهر ۱۴۰۳

وظایف و دستاوردها

- عارضه یابی زنجیره ارزش کسب و کار و بررسی فرایندها و تعیین گلوگاه ها و

طراحی راه حل

- طراحی KPI های محصول و فروش و کسب و کار و طراحی مدل پیشنهادی برای

رصد و مانیتورینگ

- راه اندازی سیستم OKR برای لاین B2B و تحلیل اهداف و عارضه یابی

- تجزیه و تحلیل صورت های مالی و کسب و کاری به منظور عارضه یابی و افزایش

بازدهی کسب و کار

- طراحی زیرساخت پشتیبانی و مدیریت ارتباط با مشتری به منظور حل مسایل

مشتریان و بالابردن بازدهی فرایند پشتیبانی و خدمات پس از فروش

- طراحی سیستم فروش و رشد ده برابری قرارداد با سازمان ها در حوزه سرویس

ماموریت سازمانی و سفرکارت در عرض یک سال

- طراحی سیستم فروش و رشد ۳ برابری درآمد فروش سازمانی در عرض یک سال

- طراحی CRM شخصی سازی شده برای تیم فروش سازمانی و رصد فروش و

بازاریابی تیم

- مدیریت تسک های توسعه فروش سازمانی

تهیه استراتژی و نقشه راه برای اقامتگاه سازمانی مستربلیط

- راه اندازی لاین جدید درآمدی از طریق توسعه سرویس جدید سفرکارت

طراحی و پیاده سازی استراتژی فروش و بازاریابی برای سرویس سفرکارت

- طراحی و توسعه محصولی و نرم افزاری سرویس سفرکارت

.

راهبر کسب و کار

مستربلیط (محصول ایرانگرد)

اصفهان

شهریور ۱۴۰۱ - تیر ۱۴۰۲

وظایف و دستاوردها

- تحلیل و بررسی کسب و کار و پیاده کردن استراتژی های لازم در حوزه محصول و

مارکتینگ به منظور افزایش پرفورمنس و بازدهی

- مدیریت تیم ایرانگرد

- تجزیه و تحلیل ساختار هزینه و درآمدی کسب و کار

طراحی فلوئ کامل محصول

- تحلیل رقبا و طراحی مدل درامدی بهینه در این صنعت

مشاور محصول و کسب و کار

استارتاپ استودیو پایرتس(گروه راهبرد)

اصفهان

مهر ۱۳۹۹ - اسفند ۱۴۰۱

وظایف و دستاوردها

- مشاور محصول(تحلیل و بررسی نیاز مشتریان- بررسی رقبا و موقعیت محصول-

مشاوره برای تعیین قیمتگذاری-ارزیابی چرخه عمر محصول-تحلیل مدل کسب و کار و

پیشنهاد بهبود-تحلیل فرایندهای داخلی و بهره وری سازمان و ...)

مدیر محصول و هم بنیانگذار

داده نمای ویرا

اصفهان

اردیبهشت ۱۳۹۸ - شهریور ۱۴۰۱

وظایف و دستاوردها

- هم بنیانگذار موتور جستجوی گردشگری رادار361

- طراحی مدل کسب و کار B2B به منظور همکاری با هتل ها و ایجاد لاین درآمدی

جدید با نام مدیریت شهرت

- طراحی مدل درآمدی و ساختار هزینه ای شرکت به منظور بالابردن بازدهی کسب و

کار

- طراحی KPI های مورد نیاز برای هر سرویس و کل کسب و کار

- مدیر محصول سرویس مدیریت شهرت و پیاده سازی استراتژی فروش و بازاریابی

- طراحی و پیاده سازی سرویس اقامتگاه و پرواز

.

مدیر محصول

مستربلیط گروپ (محصول هومینو)

اصفهان

شهریور ۱۳۹۹ - اسفند ۱۳۹۹

وظایف و دستاوردها

- تهیه مستندات و نیازمندی های محصول هومینو

- مدیریت تیم فنی به منظور پیاده سازی سرویس وبسایت ساز و اپلیکیشن

- طراحی و پیاده سازی پنل ادمین هومینو

- لانچ محصول برای ورود به بازار

سوابق تحصیلی



کارشناسی مهندسی مکانیک

موسسه/دانشگاه: دانشگاه کاشان دولتی

اصفهان

۱۳۹۳ - ۱۳۹۷

کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات

گرایش: کسب و کار الکترونیک

موسسه/دانشگاه: دانشگاه علم و صنعت ایران

تهران

۱۳۹۸ - ۱۴۰۰

معدل: ۱۸.۵

دانشجوی ممتاز رشته مدیریت فناوری اطلاعات

مهارت‌ها



ارزیابی طرح اقتصادی	تجزیه و تحلیل صورت های مالی	ارزیابی طرح اقتصادی
استراتژی کسب و کار	برنامه ریزی استراتژیک	استراتژی کسب و کار
مدیریت محصول	برنامه ریزی و مدیریت پروژه	مدیریت محصول
تنظیم طرح توجیهی	تحقیق و توسعه بازار	تنظیم طرح توجیهی
اکسل	فیگما	اکسل
رشد و توسعه برند	سرچ و پژوهش	رشد و توسعه برند
طراحی رابط کاربری (UI)	طراحی تجربه کاربری	طراحی رابط کاربری (UI)
آنالیز و تحلیل داده	طراحی محصول	آنالیز و تحلیل داده
تحلیل استراتژی فروش	مارکتینگ و برندسازی	تحلیل استراتژی فروش
تبلیغات خلاق	دیجیتال مارکتینگ	تبلیغات خلاق
اصول بازاریابی و فروش	تدوین و طراحی کسب و کار	اصول بازاریابی و فروش
توسعه کسب و کار	تحلیل فرایندها	توسعه کسب و کار

زبان



انگلیسی

دوره‌ها و گواهینامه‌ها



دوره مدیریت محصول بوژان موسسه: بوژان	دوره طراحی محصول موسسه: آکادمی آمانج
دوره طراحی سایت با وردپرس موسسه: آکادمی آمانج	دوره هوش تجاری و کار با نرم افزار Power Bi موسسه: جهاد دانشگاهی علم و صنعت

پروژه‌ها



پروژه مدیریت اجرایی نواک
کارفرما / درخواست کننده: شرکت نواک
مدیریت استقرار و پیاده سازی کمپین های نمایشگرهای دیجیتال محیطی نواک در اصفهان از جمله کمپین های گردونه شانس- کمپین های تبلیغاتی برندها و ...

افتخارات



دانشجوی ممتاز رشته مدیریت فناوری اطلاعات در دانشگاه علم و صنعت
دی ۱۴۰۰

شبکه اجتماعی



@pooya_kr



linkedin.com/in/pooya-karimi

