

# حنیف موسوی

مدیر عامل

متولد: ۱۳۶۰/۵/۲۲

وضعیت تأهل: متأهل

وضعیت سربازی: پایان خدمت



hanif.mousavi@gmail.com

(+۹۸)۹۱۲۳۱۸۲۸۷۱

۸۸۳۵۶۷۰۷

www.bptajhiz.com

تهران، یوسف آباد- خیابان جهان آرا-کوچه ۳۹ -

## خلاصه رزومه

مدیرعامل با نزدیک به ۱۰ سال تجربه در زمینه مدیریت شرکتی بازرگانی با محوریت واردات تجهیزات آزمایشگاهی و تشخیص طبی. شرکت دارای نمایندگی از کمپانیهای خارجی و دفتر فعال در کشور امارات (دبی). دارای تیم فروش حرفه ای و همچنین شبکه فروش در سراسر کشور و همچنین انجام خدمات پس از فروش، همچون نصب، راه اندازی، آموزش و خدمات دوره ای توسط کارشناسان مجرب بخش سرویس.

## سوابق تحصیلی

کارشناسی مهندسی شیمی

گرایش: پتروشیمی

موسسه/دانشگاه: دانشگاه صنعتی امیرکبیر (دولتی)

تهران

۱۳۷۸ - ۱۳۸۳

## سوابق شغلی

مدیرعامل

شرکت بهین پایا تجهیز

تهران

آذر ۱۳۹۵ - اکنون

وظایف و دستاوردها

- رهبری و مدیریت مذاکرات با کمپانی های خارجی و عقد قراردادهای نمایندگی، تعیین اهداف کلی شرکت و هر یک از واحدهای زیرمجموعه آن به تفکیک، هدایت شرکت در مسیر اهداف تعیین شده، دریافت گزارشات از کلیه واحدها و نظارت بر عملکرد هر کدام، بکارگیری راهکارهایی برای افزایش سوددهی شرکت

مدیر اجرایی

شرکت بازرگانی- واردات

تهران

فروردین ۱۳۹۳ - آذر ۱۳۹۵

وظایف و دستاوردها

- ایجاد هماهنگی بین مجموعه های مختلف شرکت، بالا بردن راندمان با راه اندازی نرم افزار CRM ، ارتقا سیستم نرم افزاری شرکت، طراحی و اجرای باشگاه مشتریان شرکت، برقراری تعامل سازنده و دینامیک با دفتر دبی، طراحی و اجرای سیستم جدید گزارش گیری از بخش های مختلف شرکت، مدیریت پروژه های Turn Key، طراحی و اجرای برنامه آموزش جدید برای کارکنان، هوشمند سازی قیمت گذاری محصولات و خدمات شرکت، تهیه گزارشات عملکردی به کمپانیهای خارجی

## مدیر فروش

شرکت بازرگانی تشخیص طبی

تهران

فروردین ۱۳۹۰ - فروردین ۱۳۹۳

### وظایف و دستاوردها

- رهبری تیم فروش، انجام مذاکرات نهایی عقد قرارداد، تعیین مراکز برای هر یک از کارشناسان و تعیین اهداف فروش سالیانه، نظارت بر اجرای اهداف فروش، تشکیل واحدهای Sales Support و Product Manager درون ساختار تیم فروش، حضور فعال و برپایی غرفه در دهها نمایشگاه ملی و منطقه ای، طراحی مازول مارکتینگ، برگزاری workshop های تخصصی، جذب نیروهای جدید، افزایش تعداد مشتریان کلیدی شرکت،

## کارشناس فروش

شرکت تجهیزات آزمایشگاهی

تهران

مرداد ۱۳۸۳ - فروردین ۱۳۸۷

### وظایف و دستاوردها

- ویزیت حضوری و تلفنی مشتریان سراسر کشور، انجام کلیه امور فروش تا مرحله وصول مطالبات، تشکیل بانک اطلاعاتی مشتریان، فراگیری تکنیک های فروش و بازاریابی، کسب عنوان بالاترین میزان فروش کل شرکت در دو سال پیاپی

## سرپرست فروش

شرکت تجهیزات آزمایشگاهی

تهران

فروردین ۱۳۸۷ - فروردین ۱۳۹۰

### وظایف و دستاوردها

- تشکیل تیم فروش و تعیین وظایف کارشناسان فروش و بازاریابی در راستای اهداف تعیین شده، تقسیم بازار بر اساس نوع محصول و فرهنگ جغرافیایی فروش، آماده ساختن پاکات فنی و مالی برای مناقصات و حضور در جلسات آن، ارائه گزارشات فصلی و سازنده به مدیریت، حضور در غرفه های شرکت در نمایشگاههای مختلف

## پژوهشگر و محقق

شرکت پژوهشی

تهران

مهر ۱۳۸۰ - تیر ۱۳۸۳

### وظایف و دستاوردها

- به عنوان پژوهشگر در یک مرکز پژوهش به صورت پاره وقت مشغول امور پژوهش در زمینه های مختلف از مطالعات انسانی تا حوزه های مرتبط با بازاریابی و فروش.

## مهارت‌ها



نرم افزار مدیریت مشتری CRM

نرم افزار MailChimp

## زبان



### انگلیسی

مهارت خواندن

مهارت نوشتن

مهارت گفتاری

مهارت شنیداری

## تحقیقات



پروژه نمک زدایی از نفت خام به روش DESALTING

پروژه کارشناسی دانشگاه صنعتی امیرکبیر

## پروژه‌ها



دریافت استاندارد ملی برای دستگاه ویسکومتر

کارفرما / درخواست کننده: Antonpaar

دستگاه ویسکومتر دیجیتال کمپانی Antonpaar مدل SVM3000، جهت ورود به بازار ایران و امکان فروش نیاز به دریافت استاندارد ملی و دریافت شناسه منحصر به فرد داشت. به سفارش کمپانی سازنده این پروژه با تشکیل تیمی به مدیریت من، آغاز به کار کرده و پس از یکسال به موفقیت رسید.

بهترین فروشنده در مجموعه هلدینگ در دو سال پیاپی

افزایش میزان سود شرکت در دو مقطع به میزان ۱۱ و ۱۴ درصد