

رزومه CV

سید علیرضا مجاهدی نسب
Alireza Mojahedi Nasab

دکتری دوره عالی مدیریت کسب و کار DBA
کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی کسب و کار MBA
کارشناسی مدیریت صنعتی BA

www.AlirezaMojahedi.com
alirezamojahedi@gmail.com

مرداد ۱۳۹۹

رزومه "CV" Curriculum Vitae

خلاصه

- پروفایل: مرد، ۴۹، متاهل
- سکونت فعلی: تهران

شرح توانمندی

با بیش از ۲۵ سال سابقه و با داشتن رویکردی سیستمی در رهبری، مدیریت کسب و کار، کسب و کار الکترونیکی و تجارت الکترونیکی (B2B, B2C, C2C)، تولید، مدیریت خدمات، مدیریت ارتباط با مشتریان، نوآوری در کسب و کار و خدمات، توسعه کسب و کار، فروش و بازاریابی، کالاهای تند مصرف FMCG، مدیریت کیفیت در پستهای مدیر عامل، مدیریت ارشد و یا مشاور مدیران ارشد

مزیت رقابتی او رویکرد سیستمی کلان نگر به کسب و کار و اندوخته تجارب رهبری و مدیریت کسب و کار میباشد که منجر به ایجاد سیستمی پویا و خلاق میگردد. او در زمینه مدیریت پایداری کسب و کار، بازآفرینی سازمان و کسب و کار و مدیریت تغییر توانمندی های شایسته ای دارد.

او معتقد است تنها راه کسب رضایت مشتریان، همراهی کارکنان راضی از طریق توانمندسازی آنان و ایجاد یکپارچگی و همنوایی همه اجزای سیستم میباشد و به واسطه تجربه و دانش و مطالعاتش میداند که یک سیستم زمانی میتواند در سطح بالای عملکردی قرار گیرد که اجزای آن از کانالهای ارتباطات مناسبی برخوردار باشند.

اعتقادی کاملی به توانمندی کار تیمی و تاثیر توانمند سازی کارکنان دارد و متدولوژی او مبتنی بر مدیریت بر مبنای ارزشها و مدیریت بر قلبها میباشد.

به اعتقاد او اگر انگیزه کارکنان در مورد اهداف تحریک شده و زمینه و فرصت مشارکت آنان که یکی از مهمترین اعضا در کل سازمان محسوب میشوند ایجاد شود، آنان تمام تلاش خود را برای موفقیت سازمان به کار خواهند برد.

او به بیشتر سیستمهای مدیریت کیفیت و مدلهای تعالی سازمانی (ISO, EFQM, SixSigma, 5S etc.) و اکثر ابزارهای مدیریتی آشنا بوده و یکی از پیشتازان کسب و کار الکترونیکی و تجارت الکترونیکی در ایران محسوب میگردد

مشخصات فردی

سید علیرضا مجاهدی نسب، متولد ۱۳۵۰ تهران، متاهل، یک فرزند دختر، دارای کارت پایان خدمت

اطلاعات تماس:

مکاتبه مستقیم:

اطلاعات کارت ویزیت مجازی



تهران - کریمخان زند خیابان ماهشهر کوچه ملکیان پلاک ۲۳ واحد ۸

کد پستی ۱۵۸۴۷۸۵۷۱۹

تلفکس: ۸۶۰۷۰۵۵۳

همراه: ۰۹۱۲۱۰۲۲۸۵۷

وب سایت و وبلاگ شخصی: www.AlirezaMojahedi.com

alirezamojahedi@gmail.com

[@alirezamojahedi](https://www.instagram.com/alirezamojahedi)



شرح مختصر زندگی

۱۳۵۰

- متولد ۲۸ مهر ۱۳۵۰ تهران
- تخصص پدر: دکترای دارو سازی - مدیر بازرگانی سابق اداره دارویی تولید دارو (پیش از انقلاب) - مدیر عامل موسسه آذرلاب تولید کننده تجهیزات پزشکی - بازنشسته
- تخصص مادر: فوق لیسانس نرس ماما - مترون و سرپرستار بازنشسته بیمارستان ارتش

۱۳۹۹

- دکتری دوره عالی مدیریت کسب و کار DBA
- بنیادگذار استارت آپ ابرستان، ارائه دهنده راهکارهای مبتنی بر رایانش ابری، www.abrestan.com
- برگزیده دوره ۵۰۰ مدیر تراز جهانی سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران
- بیش از ۲۵ سال تجربه و سابقه مدیریت، طراحی و اجرا و مشاوره در زمینه های مختلف مدیریت کسب و کار، کسب و کارهای الکترونیکی و تجارت الکترونیکی، مشاوره و تدریس دوره های تخصصی مدیریت و تالیف مقالات مختلف در مجلات و بولتنهای تخصصی مدیریت، تالیف کتب مدیریتی
- مدرس سازمان مدیریت صنعتی دروس تفکر سیستمی، مدیریت کسب و کار الکترونیکی، مدیریت کسب و کار، مدیریت سازمانهای پیچیده، بازاریابی و بازاریابی الکترونیکی مقاطع MBA و Post MBA و دوره های تخصصی کوتاه مدت

مشخصات تحصیلی

- ۱۳۹۳ - دکتری دوره عالی مدیریت کسب و کار DBA دانشگاه علمی کاربردی - موسسه آموزش عالی بهار
- ۱۳۸۶ - کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی MBA - دانشکده مدیریت سازمان مدیریت صنعتی
- ۱۳۷۵ - کارشناسی مدیریت صنعتی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز

فروردین ۱۳۹۷ – تا کنون

تهران

ابریستان – راهکارهای نرم افزاری مبتنی بر رایانش ابری

هم بنیانگذار و عضو هیات مدیره *Co-Founder and Member of board*

این شرکت یک استارت‌آپ است که در زمینه راهکارهای نرم افزاری مبتنی بر رایانش ابری SaaS در بازار ایران فعالیت مینماید. با واگذاری مدیریت و تیم اجرایی به شرکت عصر فناوری دانش، نقش من به بنیانگذار و عضو هیات مدیره تغییر کرده است.

۱۳۷۳ – تاکنون (بیش از ۲۵ سال)

تهران

کسب و کار الکترونیکی، تجارت الکترونیکی

مشاوره و کارآفرینی و مجری – طراحی و راه اندازی

به عنوان یکی از پیشتازان این عرصه در کشورمان از سال ۱۳۷۲، با بیش از ۲۴ سال تجربه، در بیش از ۳۶ پروژه تجارت الکترونیکی با شرکتهای متعدد فعال در حوزه اینترنت (نظیر ستکام، سبدرخید، رادفا، شایفا، ایران فایل، تجانت، صنایع سلولزی، پویان پرداز، گروه توسعه، ویتانا، راشاپی، فودیاری، نینی لازم، نینی سایت، چاپگر و ...) و مدیران ارشد متعددی در کسب و کارهای مختلف در حوزه کسب و کار الکترونیکی و تجارت الکترونیکی (B2B, B2C, C2C) و بازاریابی دیجیتال خدمات مشاوره و همراهی در اجرا ارائه نموده ام.

همچنین برنامه های مشاوره رایگانی نیز با موسسات مختلف جهت راهنمایی مدیران کسب و کارهای اینترنتی نوپا و استارت‌آپها برگزار کرده ام.

از سال ۱۳۷۴ فعال حوزه شبکه های اجتماعی و طراحی وب، مدیر انجمنهای شرکتهای ماورا و ندارایانه در اولین شبکه های اجتماعی موسوم به BBS در کشور و انتشار BBSLIST مجاهدی - در زمره اولین طراحان وب کشور - انتشار مصاحبه در اولین شماره مجله شبکه (۱۳۷۷)

دستاوردهای عمده عبارتند از:

- ایجاد یکی از اولین وب سایتها در ایران با عنوان BBSLIST به عنوان یک دایرکتوری از BBS های فعال ایران در سال ۱۳۷۴ - همچنین صفحه ای در مورد بازی های جام جهانی ۹۸ فرانسه در این وب سایت ایجاد شد که شامل فیلمهای گل خداداد عزیزی و جدول لحظه ای بازی ها بود که در زمان خودش بسیار قابل توجه بوده و مورد استقبال قرار گرفت.
- ایجاد سیستم رزروسیون بلیط هواپیمایی کاسپین در منطقه شمالغرب در سال ۱۳۷۴ که با زبان بیسیک نوشته شده بود و بر روی BBS جهت دسترسی راه دور قرار گرفته بود
- ایجاد اولین سرویس تبادل بنر تبلیغاتی صفحات وب در سال ۱۳۷۹
- ایجاد یکی از اولین فروشگاههای اینترنتی با قابلیت پرداخت آنلاین برای شرکت رادان تحریر جهت فروش محصولات تولیدی در سال ۱۳۸۰
- ایجاد اولین سیستم همکاری در فروش ایران در سال ۱۳۸۱ (که ترجمه ای از خودم بود برای عبارت Affiliate Prpgram به دلیل اینکه فروش جهت فروش مجدد با عبارت "فروش همکار" تعریف میشد

- ایجاد یکی از اولین وب سایتهای WAP در سال ۱۳۸۲ برای شرکت رادان بر روی آدرس wap.radan.ir که بر بستر دیتا موبایل محتوای متنی را به صورت تعاملی با کاربر نمایش میداد
- ایجاد اولین فروشگاه ساز اینترنتی با همکاری دوستانی از شرکت ستکام در سال ۱۳۸۳
- ایجاد سایت بازارچه با عنوان ایران پاساژ جهت عرضه الکترونیکی محصولات همه استفاده کنندگان فروشگاه ساز در یک محل در سال ۱۳۸۳
- ایجاد سرویس مایل کاغذ مشابه مایل پروازی برای شرکت رادان جهت امتیاز دهی به مشتریانی که محصولات بیشتری از رادان خریداری میکنند در سال ۱۳۸۴
- ایجاد اولین سرویس چاپ آنلاین و برخط ایران در سال ۱۳۸۴ برای کوتاه کردن فرایند درخواست و سفارش دهی کارهای چاپی و انجام آنها به صورت برخط بر روی کاغذهای بهم پیوسته. با توجه به اینکه کاغذهای بهم پیوسته به صورت رول چاپ میشوند پیاده سازی آن بسیار فرایند پیچیده و دشواری بود.
- ایجاد اولین سرویس اشتراک کالا در ایران در سال ۱۳۸۶ که مشتریان میتوانستند در راس تاریخی و دوره هایی که خودشان تعیین مینمودند کالای مورد نظرشان را بدون نیاز به سفارش دهی دریافت نمایند
- ایجاد اولین وب سایت ساز ایرانی مبتنی بر CMS تولید شده با همکاری دوستان در شرکت ستکام در سال ۱۳۸۷
- ایجاد اپلیکیشن موبایل تخصصی حوزه کاغذ در سال ۱۳۹۲ که محاسبات جدید و شگفت آور مورد نیاز برای تبدیل و محاسبه کاغذ از روی و شیت را در اختیار تولید کنندگان، چاپخانه ها و یا خریداران و مصرف کننده کاغذ قرار میداد
- مشاور در پروژه گسترش راهکارهای تجارت الکترونیکی و Social Commerce و Omni Channel در خطوط هوایی و فرودگاهها (پروژه قطری و کبالت ایر) در سال ۲۰۱۸
- مشاور در پروژه گسترش راهکارهای تجارت الکترونیکی و Social Commerce و Omni Channel در کسب و کار مبتنی بر ترندهای سال ۲۰۱۸-۲۰۱۹

تهران

شهریور ۱۳۸۷ – تاکنون (۱۱ سال)

سازمان مدیریت صنعتی

استاد مدعو

سازمان مدیریت صنعتی یکی از قدیمی ترین و مشهورترین موسسات فعال در زمینه توسعه، آموزش و مشاوره مدیریت در ایران میباشد. به عنوان مدرس مدعو، دروس رویکرد سیستمی، کسب و کار الکترونیکی، تجارت الکترونیکی، قیمت گذاری، مدیریت خدمات، مدیریت بازاریابی را در این سازمان برای دوره های MBA و یا تخصصی تدریس مینمایم.

تهران

بهمن ۱۳۹۸ – تا خرداد ۱۳۹۹ (۵ ماه)

همکاران سیستم – سپیدز – راهکارهای نرم افزاری رستوران

مدیر ارشد عملیات COO- Chief Operating Officer

شرکت سپیدز یکی از شرکتهای پیشتاز نرم افزارهای صنعت رستوران با بیش از ۲۰ سال سابقه فعالیت میباشد که یکی از شرکتهای گروه نرم افزاری همکاران سیستم میباشد. به عنوان مدیر ارشد عملیات و دوم شخص سازمان، وظیفه اصلی بررسی و کنترل و اصلاح کلیه عملیاتیهای سازمان و فرایندهای درون سازمانی و ارتباطات سازمان با بازار هدف و تامین کنندگان است.

با پیشنهاد هیئت مدیره برای تصدیگری پست مدیر عالی آن شرکت، با توجه به اینکه بنیانگذار شرکت مدیر عامل فعلی بودند، تغییر سمت ایشان به نظرم غیر منطقی بوده و عوارض و آسیبهای جدی برای شرکت ایجاد مینمود به همین دلیل مایل نبودم پست مدیر عاملی را بر عهده بگیرم و با توجه به پیش آمدن بحران ویروس کرونا و از دست رفتن بیش از ۴۰٪ از سهم بازار لازم نبود تیم مدیریت به همین روال باقی بماند و به نفع شرکت نبود لذا از پست فعلی نیر کناره گیری کرده و به همکاریمان خاتمه دادیم.

تهران

تیر ۱۳۹۴ – تا فروردین ۱۳۹۷ (۳ سال)

ابریستان – راهکارهای نرم افزاری مبتنی بر رایانش ابری

مدیرعامل و بنیانگذار CEO and Founder

این شرکت یک استارتآپ است که در زمینه راهکارهای نرم افزاری مبتنی بر رایانش ابری SaaS در بازار ایران فعالیت مینماید.

نرم افزار حسابداری ابری، فکس اینترنتی و میزبانی وب ابری آماده عرضه به بازار هستند. ارائه گزارش به اعضای هیات مدیره و مدیریت شرکت با ۱۲ نفر پرسنل (که بیشترشان برنامه نویس هستند) و دست یافتن به اهداف تعیین شده در زمان مقرر در پروژه تا زمانی که پروژه خاتمه یافته و به مرحله ورود به بازار برسد. اهم وظایف و مسئولیت عبارت است از:

- تنظیم بیزنس پلن و طراحی بیزنس مدل
 - راه اندازی کسب و کار
 - فراهم نمودن زیرساختها
 - طراحی و پیاده سازی استراتژی های کسب و کار
 - طراحی و پیاده سازی استراتژی های بازاریابی، ورود به بازار و قیمت گذاری
 - طراحی ساختار سازمانی
 - طراحی و تعریف و استقرار جریان کار و روشهای اجرایی
 - مدیریت پروژه تا مرحله محصول و تعریف گامهای توسعه و بهبود محصول
 - عرضه محصول
- دستاوردهای عمده عبارتند از:
- تمامی فعالیتهای و تسکهای تعریف شده اولویت بندی شده و به موقع متناسب با بودجه تعیین شده تکمیل گردیدند.
 - خدمات یکپارچه و کاربر محور و نیز مدیریت یکپارچه کاربران تمامی سرویسها در یک محل، برقرار گردیده است.
 - روش نوینی برای عرضه محصول و فروش آن در سراسر کشور طراحی و پیاده سازی گردید که علاوه بر امکان فروش مجدد محصول به صورت دیجیتالی در

بستر تجارت الکترونیکی واسطه های فروش را فراهم مینمود امکان عرضه فیزیکی محصول دیجیتالی را نیز در شبکه گسترده توزیع محیا میکرد. با واگذاری مدیریت و تیم اجرایی به شرکت عصر فناوری دانش، نقش من به بنیانگذار و عضو هیات مدیره تغییر کرده است.

تهران

خرداد ۱۳۹۵ – تا آذر ۱۳۹۵ (۷ ماه)

شرکت راهکارهای نوین قیاس – نرم افزار مالی قیاس

مدیر عامل CEO

این شرکت در زمینه تولید نرم افزارهای مالی فعالیت می نماید و بازار هدفش کسب و کارهای کوچک و متوسط است. مالکان و اعضای هیات مدیره شرکت نرم افزاری راهکارهای نرم افزاری سیاق تصمیم میگیرند که شرکت را متناسب با انواع بازارها به سه شرکت مستقل تقسیم نمایند. من به عنوان مدیر عامل شرکتی با حدود ۴۰ نفر پرسنل که نام قیاس را گرفت انتخاب شدم و بازار هدف ما کسب و کارهای کوچک و متوسط بود. ساختار اصلی تغییر نیافته بود لذا انعطاف لازم برای پذیرش این تفکیک در سیستم نهادینه نشده بود لذا در نهایت فرایند این تفکیک یا متوقف شدن دو شرکت دیگر متوقف شده و فقط قیاس به علت برقراری سیستمی جدید که منجر به ایجاد چابکی و حفظ تعامل با بازار مصرف و فروشندگان شده بود توانست به فعالیتش ادامه داد که در نهایت با توقف فعالیت دو واحد دیگر، با درخواست واگذاری مدیریت به برادر مدیر عامل و حضور به عنوان مشاور همه شرکتهای مجددا ادغام شده و من مسئولیت را واگذار نمودم.

اهم وظایف و مسئولیت عبارت است از:

- تدوین بیزنس پلن و طراحی بیزنس مدل کسب و کار جدید
- طراحی و پیاده سازی استراتژی های کسب و کار
- طراحی و پیاده سازی استراتژی های بازاریابی، ورود به بازار و قیمت گذاری
- طراحی ساختار سازمانی
- تدوین سیستمها و روشها
- طراحی و تعریف و استقرار جریان کار و روشهای اجرایی

دستاوردهای عمده عبارتند از:

- بازطراحی نوع و سطح همکاری با فروشندگان مجدد محصول
- بهبود روابط با مشتریان و اصلاح واحد پشتیبانی
- تغییر و اصلاح رفتار سازمانی
- طراحی بسته بندی جدید محصولات
- تغییر روشهای عرضه و تولید لایسنس فعال سازی محصول جهت ایجاد قابلیت عرضه مجازی لایسنس
- راه اندازی پرتال فروشندگان مجدد

تهران

آبان ۱۳۷۶ – تا اردیبهشت ۱۳۹۴ (۱۸ سال)

شرکت رادان تحریر – تولیدکننده کاغذهای کاربن لس و کاغذهای اداری

مدیر عامل و بنیانگذار CEO - Founder

فعالیت این شرکت در صنایع تبدیلی کاغذ بوده و فعالیت خودش را تبدیل کاغذهای رول به فرمهای بهم پیوسته کامپیوتری آغاز نموده و تا مرحله کوتینگ و تولید کاغذهای کاربن لس توسعه یافت. این شرکت به سرعت در صنعت کاغذ کشور رشد نمود و بعد از ۱۷ سال فعالیت به تولید کننده مطرح در این صنعت تبدیل گردید. عمده محصولات اصلی این شرکت عبارت بودند از: انواع کاغذهای کاربن لس به صورت جمبو رول و شیت‌های بندیل شده، کاغذهای بهم پیوسته کامپیوتری و فرمهای محرمانه پیوسته، رولهای حرارتی صندوق و دستگاههای خودپرداز، رولهای پلاتر و لیل. بعد از اینکه فرصت رشد و توسعه در آنجا را ناکافی دیدم کسب و کار را واگذار کردم تا در حوزه جدیدی که هم به آن علاقه و هم زمینه رشد فردی و سازمانی بیشتری در اختیارم قرار میدهد وارد شوم. دستاوردهای عمده عبارتند از:

- راه اندازی اولین فروشگاه اینترنتی در سال ۱۳۷۹ که در زمره ۱۰ فروشگاه اینترنتی اول ایران با قابلیت پرداخت آنلاین قرار میگرفت.
- نوآوری در طراحی بسته بندی جدید محصولات کاغذهای بهم پیوسته و رولهای فکس که مورد توجه نشریه تخصصی صنعت بسته بندی قرار گرفت.
- راه اندازی اولین و تنها سرویس اشتراک کالا جهت اشتراک کاغذ در سال ۱۳۸۱
- راه اندازی سرویس مترژ کاغذ (نظیر مایل پروازی ایرلاینها) جهت ثبت آنلاین امتیازهای مشتریانی که از محصولات رادان خریداری می نمودند در سال ۱۳۸۲
- راه اندازی اولین سرویس چاپ آنلاین به عنوان چاپ بر اساس تقاضا بر روی کاغذهای بهم پیوسته کامپیوتری در سال ۱۳۸۲
- راه اندازی اولین سرویس گارانتی کاغذ در ایران و ارتقای آن از گارانتی کیفیت به گارانتی رضایت در سال ۱۳۸۳
- توسعه عمودی و افقی در صنعت
- مدیریت بازار و روابط با فروشندگان مبتنی بر داده ۲۴۰۰ فروشنده در ۳۰ استان
- اخذ چندین جایزه معتبر ملی و بین المللی در حوزه مدیریت که آخرین آن در سال ۱۳۹۲ مربوط به ۱۰۰ شرکت دوست داران زمین بود ناشی از تغییر مواد آلی به معدنی تولید کاغذ کاربن لس و تجزیه سریعتر پسماند تولید بوده است.

اسفند ۱۳۸۶ – تا دی ۱۳۸۷ (۱۰ ماه) تهران

شرکت بدر سان الکترونیک – نماینده انحصاری لوازم خانگی مولینکس، توشیبا، کروپس و آکوا

مدیر ارشد فروش / هد تجارت الکترونیکی Sales Director / Head of eCommerce

این شرکت نماینده و توزیع کننده انحصاری لوازم خانگی مولینکس، توشیبا، کروپس و آکوا در ایران بود.

ارائه گزارش به مدیر عامل. وظیفه اصلی من به عنوان مدیر ارشد فروش ایجاد سیستم فروش مستقیم به خرده فروشان و مصرف کنندگان بود. با همراهی و هدایت ۷ مدیر فروش زیر مجموعه و کارشناسان و فروشندگان زیر مجموعه آنان (فقط ۹۵ فروشنده در غرفه های فروشگاههای زنجیره ای شهروند منصوب شده بودند)، تجربه بسیار ارزشمندی برایم بود که با یک تیم حرفه ای همکاری نموده و از حضور و تجارب یکی از مشهورترین کارآفرینان ایران جناب آقای سید محمدرضا گرامی بهره مند شوم.

دستاوردهای عمده عبارتند از:

- طراحی و پیاده سازی سیستم نرم افزاری برای کنترل عملکرد فروشندگان سراسر کشور و هدفگذاری فروش به منظور کمک به توسعه فعالیتهای آنان و کنترل فروش شعب
- طراحی و پیاده سازی سیستم کنترل ویزیت جدید برای پوشش و مدیریت تمامی نقاط فروش مستقیم و فروش خرده فروشی و فروشندگان سراسر کشور (شامل شو رومها، کارکنان تیم فروش، فروشندگان تمامی شعب ۷ فروشگاه بزرگ زنجیره ای (شهروند، اتکا و...) و بیش از ۱۱۰۰ تعاونی و ...
- حضور در تمامی فروشگاههای عرضه مستقیم زنجیره ای کوچک و بزرگ
- راه اندازی فروشگاه اینترنتی و فروش تلفنی به منظور عرضه مستقیم
- راه اندازی کمپینهای تبلیغاتی و مرچندایزینگ با همکاری مدیریت ارشد بازاریابی

تهران

شهریور ۱۳۷۵ - تا مهر ۱۳۷۶ (۱ سال)

شرکت میران تحریر - نماینده انحصاری محصولات لیرا در ایران

مدیر فروش و بازاریابی *Sales and Marketing Manager*

این شرکت نماینده انحصاری محصولات لوازم تحریر لیرا در ایران بود. فعالیت من به عنوان مدیر فروش ایران این شرکت آغاز گردید. ارائه گزارش به مدیر عامل. بعد از آنکه سیستم پیاده شده و فروش اصطلاحاً راه افتاد تصمیم گرفتم کسب و کار خودم را راه بیندازم آن شرکت را ترک کردم.

در آنجا متوجه شدم که چگونه شخصیت فردی هر یک از کارکنان میتواند در برند سازی تاثیر بگذارد و چقدر این موضوع اهمیت دارد.

دستاوردهای عمده عبارتند از:

- بازسازی روابط با خرده فروشان و عمده فروشان
- تعیین سیاستهای قیمت گذاری و ترویجی، تخفیفهای پلکانی
- ایجاد برنامه ویزیت حضوری یک به یک فروشندگان در تمامی استانها
- افزایش قابل توجه میزان فروش ظرف یکسال به میزان ۱۴ برابر سال قبل

تبریز

آبان ۱۳۷۴ - تا تیر ۱۳۷۵ (۱ سال)

شرکت هواپیمایی کاسپین - خط هوایی

مدیر عملیات منطقه *Area Manager (North-West Area of Iran)*

این شرکت یکی از شرکتهای هواپیمایی مسافر و بار بود که فعالیتش را با اجاره کردن هواپیماهای یاکولوف روسی در ایران آغاز کرده بود.

به عنوان مدیر منطقه شمالغرب مسئولیت من در فروش و اجرای عملیات پرواز در منطقه بود. این اولین تجربه جدی مدیریتی من محسوب میشود. با تغییر سیاستهای سازمان هواپیمایی کشوری در تعیین نرخ و یکسان سازی نرخ کلیه خطوط هواپیمایی شرایط بازار از حالت رقابتی خارج شد و من مجبور شدم که آن کار را ترک کنم.

دستاوردهای عمده عبارتند از:

- افزایش تعداد پروازها از یک پرواز هفتگی مشترک تبریز و ارومیه به سه پرواز در روز به/از تبریز در مدت ۳ ماه
- ایجاد شبکه فروش راه دور بین آژانسهای مسافرتی
- قیمت گذاری و تعیین استراتژی های قیمت
- طراحی فرمهای اداری اسناد در سالهایی که هنوز سیستمهای کامپیوتری مانند امروز در دسترس قرار نداشت
- ما به پرواز به موقع با شعار "ساعتهایتان را پروازهای کاسپین تنظیم کنید" شهرت یافتیم

تبریز

آذر ۱۳۷۳ - تا آبان ۱۳۷۴ (۱ سال)

شرکت آذرلاب - تولید کننده تجهیزات پزشکی

مشاور کارآموز Adviser

این شرکت تولید کننده لوازم پزشکی یکبار مصرف نظیر کیسه های خون و کیسه های ادرار و سرنگ بود. من به عنوان مشاور در زمینه بهبود و افزایش بهره وری تلاش نمودم تا در خطوط تولید راهکارهایی برای افزایش بهره وری ارائه نمایم

فعالیت های موازی

تهران

اسفند ۱۳۹۳ - تا تیر ۱۳۹۶ (۳ سال)

انجمن مدیریت ایران

رئیس کمیته بازرگانی

این انجمن با ۶۰ سال قدمت یکی از قدیمی ترین انجمنهای کشور میباشد که اخیرا برای هشتمین سال پیاپی رتبه ۱ انجمنهای علمی را از وزارت علوم کسب کرده و بیش از ۱۲۰۰ عضو فعال دارد.

ارائه گزارش به دبیر انجمن. برای من باعث افتخار است که بیش از ۲۰ سال است که به عنوان عضو کوچکی از جامعه مدیریت ایران با مدیران برتر و اساتید مدیریت کشور در یک انجمن همراهی میکنم و این افتخار نصیبم شد که با راه اندازی این کمیته گوشه کوچکی از وظایف این انجمن را بر عهده بگیرم. دستاوردهای عمده عبارتند از:

- با پیشنهاد من این کمیته راه اندازی گردیده و ما توانستیم ساختار، فعالیتها، وظایف و استراتژی های این کمیته را تدوین کنیم
- تدوین برنامه های آموزشی، سمینارها، سخنرانی ها و برنامه های مشاوره مرتبط با حوزه فعالیت کمیته

تهران

اسفند ۱۳۸۷ - تاکنون

سخنران

برگزاری سخنرانی ها و دوره های آموزشی مختلفی در حوزه های مختلف مدیریتی، کسب و کارهای اینترنتی، بازاریابی دیجیتال (برگزاری اولین دوره Inbound Marketing در ایران

با همکاری سازمان مدیریت صنعتی در سال ۱۳۸۷)، مدیریت خدمات، قیمت گذاری، رویکرد سیستمی، مدیریت بازاریابی و ...

زمینه های تخصصی مورد علاقه

- رویکرد سیستمی
- کسب و کار الکترونیکی، تجارت الکترونیکی
- طراحی و معماری سازمان و کسب و کار
- مدیریت استراتژیک
- مدیریت خدمات

تقدیرها

- ۱۳۹۲: تقدیر در جشنواره دوست داران زمین
- ۱۳۹۰: تقدیر در جشنواره تجلیل از تلاشگران کیفیت ایران، چهره های ماندگار کیفیت
- ۱۳۸۶: دریافت تندیس سیگمای ایران در دومین کنفرانس بین المللی شش سیگما - تهران
- ۱۳۸۶: مقاله و ارائه برگزیده منتخب شرکت کنندگان در دومین کنفرانس بین المللی شش سیگما با عنوان اهمیت تفکر سیستمی در مدیریت کیفیت - تهران
- ۱۳۸۵: برگزیده شدن کارگاه تخصصی تفکر سیستمی در اولین کنفرانس بین المللی شش سیگما - تهران
- ۱۳۸۳: تقدیر در پنجمین کنفرانس مدیران کیفیت بدلیل دستاوردها و توجه به مدیریت کیفیت
- ۱۳۸۰: معرفی در ویژه نامه کارآفرینی روزنامه ابرار اقتصادی به عنوان کار آفرین نمونه
- ۱۳۸۰: تقدیر موسسه استاندارد برای مشارکت در تدوین استاندارد کاغذهای فتوکپی

عضویتها

- عضو مدعو سازمان کیفیت آسیا و اقیانوسیه ۱۳۸۴
- عضو جامعه دینامیک سیستمها آمریکا
- عضو انجمن مدیریت آمریکا
- عضو انجمن بازاریابی آمریکا
- عضو جامعه کیفیت آمریکا
- عضو پیوسته انجمن مدیریت ایران
- عضو فردی انجمن مدیریت کیفیت ایران
- عضو پیوسته انجمن علمی تجارت الکترونیکی ایران
- عضو انجمن مشاوران مدیریت ایران
- عضو خانه مدیران سازمان مدیریت صنعتی
- عضو انجمن کسب و کارهای اینترنتی
- عضو اتحادیه کسب و کارهای مجازی
- عضو کمیته فنی ۴۰ - سازمان نظام صنفی رایانه

تحقیقات

- ارائه مدلی جهت برون سپاری (پایان نامه دکتری)
- ارائه مدلی جهت تولید بدون کارخانه (پایان نامه کارشناسی ارشد - رتبه عالی با نمره ۲۰)
- طراحی مدل جامع مدیریت رفتار مشتری و ارتباط آن با سیستمهای فروش
- طراحی مدل ارزیابی عملکرد مارکتینگ شرکت و زنجیره توزیع کالا از سال ۸۱

- تحقیق موارد ایجاد خستگی کارکنان در سال ۷۵ (منتشر شده در مجله روش)
- تحقیق سیستم و نظام انبار داری در سال ۷۴
- تحقیق و بررسی مشکلات و موانع صنایع ایران در سال ۷۳ (تحقیق دانشگاهی)

تالیف ها

- تالیف کتاب برون سپاری (مدل مجاهدی) (در دست تالیف)
- تالیف کتاب بازاریابی دیجیتال (در دست چاپ)
- تالیف کتاب همه چیز درباره قیمت گذاری (در دست چاپ)
- ترجمه کتاب راهنمای تکنیکال کاغذ کاربن لس (۱۳۹۲)
- تالیف آنچه درباره سنو باید بدانیم (۱۳۹۲)
- ترجمه کتاب کسب و کار الکترونیکی B2B (در دست ترجمه)
- تالیف کتاب روشهای قیمت و قیمتگذاری (۱۳۸۴) - چاپ چهارم
- وبلاگ شخصی در زمینه مدیریت

سوابق تدریس و فعالیت

آموزشی

- عضو شورای سیاستگذاری نظام ارزیابی مدیریت - انجمن مدیریت ایران
- عضو هیات علمی کار گروه طراحی مدل کارآفرینان ایران - انجمن مدیریت ایران
- عضو شورای سیاستگذاری اولین کنفرانس بین المللی استراتژی های برند - تهران
- مدرس درس کسب و کار الکترونیکی/تجارت الکترونیکی مقطع تحصیلی کارشناسی ارشد MBA و دوره های تخصصی سازمان مدیریت صنعتی
- مدرس درس مدیریت سازمانهای پیچیده مقطع تحصیلی کارشناسی ارشد MBA و PostMBA کارآفرینی سازمان مدیریت صنعتی
- مدرس درس مدیریت کارآفرینی مقطع تحصیلی کارشناسی ارشد MBA و درس کارآفرینی دیجیتال PostMBA کارآفرینی سازمان مدیریت صنعتی
- مدرس درس مدیریت کسب و کار و کارآفرینی مقطع تحصیلی کارشناسی مدیریت چاپ دانشگاه جامع علمی کاربردی شماره ۵ تهران
- مدرس درس مدیریت بازاریابی مقطع تحصیلی کارشناسی ارشد MBA سازمان مدیریت صنعتی
- مدرس درس eMarketing مقطع تحصیلی کارشناسی ارشد MeBA و PostMBA کارآفرینی سازمان مدیریت صنعتی (رایانه پیوند)
- بازاریابی دیجیتال - طراحی دوره آموزشی برای اولین بار در ایران در سال ۱۳۸۷ - سازمان مدیریت صنعتی، انجمن مدیریت ایران
- بازاریابی شبکه های اجتماعی سازمان مدیریت صنعتی، انجمن مدیریت ایران، مرکز آموزش شرکت همکاران سیستم
- روشهای قیمت گذاری - دوره های کوتاه مدت سازمان مدیریت صنعتی، انجمن مدیریت ایران و برخی مراکز آموزشی مدیریت
- دیجیتال مارکتینگ - سازمان مدیریت صنعتی، خانه مدیران، انجمن مدیریت ایران، مرکز آموزش شرکت همکاران سیستم
- مدیریت خدمات - انجمن مدیریت ایران، مرکز آموزش بانک مسکن، مرکز آموزش بانک پارسیان، مرکز آموزش شرکت قطارهای رجا، مرکز آموزش شرکت همکاران سیستم و برخی مراکز آموزشی مدیریت

- مدیریت روابط مشتری - انجمن مدیریت ایران، مرکز آموزش بانک مسکن، مرکز آموزش بانک پارسیان، مرکز آموزش شرکت قطارهای رجا، مرکز آموزش شرکت همکاران سیستم و برخی مراکز آموزشی مدیریت
- رویکرد سیستمی - انجمن مدیریت ایران، مرکز آموزش بانک پارسیان، مرکز آموزش بانک مسکن، موسسه مطالعات بهره‌وری و منابع انسانی، مرکز آموزش شرکت همکاران سیستم و برخی مراکز آموزشی مدیریت
- مدیریت بازاریابی - سازمان مدیریت صنعتی، انجمن مدیریت ایران، مرکز آموزش اتاق بازرگانی استان بوشهر، مرکز آموزش شرکت همکاران سیستم و برخی مراکز آموزشی مدیریت
- برون‌سپاری - انجمن مدیریت ایران
- تحلیل فضای کسب و کار - انجمن مدیریت ایران
- بازرگانی بین‌الملل - انجمن مدیریت ایران، اتاق بازرگانی بوشهر
- اینکوترمز - انجمن مدیریت ایران، اتاق بازرگانی بوشهر

مقالات منتشر شده در نشریات

- آینده فضای کسب و کارها در دوره پسا کرونا - مجله تدبیر - شماره ۳۱۹ - بهار ۱۳۹۹
- تاثیر و کاربرد رایانش ابری بر کسب و کارها - مجله مدیریت - شماره ۱۸۳ - شهریور ۱۳۹۶
- رابطه منحنی عمر محصول و منحنی عمر نام تجاری - مجله مدیریت - شماره ۱۳۵-۱۳۶ - ۱۳۹۳
- مقالات سریالی نکات مدیریتی در ستون ویژه مدیریت صفحه هفتگی مدیریت کسب و کار روزنامه جهان اقتصاد از سال ۱۳۸۵
- بیماری هلندی چیست؟ روزنامه جهان اقتصاد - صفحات مدیریت و روابط کار شماره ۳۵۰۰ - ۲۰ شهریور
- نیرنگهای مذاکرات روزنامه جهان اقتصاد - صفحات مدیریت و روابط کار شماره ۳۴۹۶ - ۱۴ شهریور ۱۳۸۵
- عوامل ایجاد خستگی کارکنان مجله روش - شماره ۷۰ - ۱۳۷۵
- هوشمندی رقابتی روزنامه جهان اقتصاد - صفحات مدیریت و روابط کار شماره ۳۵۱۱ - ۲ مهر ۱۳۸۵
- مقالات متعدد برداشت شده از وبلاگ شخصی مجاهدی در روزنامه های جهان اقتصاد، دنیای اقتصاد و سایر رسانه های اقتصادی و مدیریتی
- برای مشاهده لیست کاملتر به سایت اینترنتی www.mojahedi.ir مراجعه نمایید

مقالات و سخنرانی های ارائه شده در کنفرانسها و سمینارها

- ۱۳۹۶: اولین کنفرانس بین المللی تحول دیجیتالی - ارائه سخنرانی با عنوان اهمیت رویکرد سیستمی در مدیریت تحول دیجیتالی ۱ و ۲ شهریور ۱۳۹۶ تهران - سالن المپیک
- ۱۳۹۵: کنفرانس بین المللی مدیریت تغییر و تحول - ارائه سخنرانی و برگزاری کارگاه با عنوان اهمیت رویکرد سیستمی در مدیریت تغییر ۱۵ مهر ۱۳۹۵ تهران - دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
- ۱۳۹۳: اولین کنفرانس بین المللی استراتژی های برند - ارائه سخنرانی و برگزاری کارگاه با عنوان اهمیت رویکرد سیستمی در توسعه برند ۵ و ۶ بهمن ۱۳۹۳ تهران - سالن اجلاس

- ۱۳۹۲: ارائه سخنرانی با عنوان تحلیل محیط کسب و کار ۲۶ آذر ۱۳۹۲ تهران - انجمن مدیریت ایران
- ۱۳۹۱: ارائه سخنرانی با عنوان اهمیت رویکرد سیستمی در مدیریت یکپارچه سازمانهای پیچیده ۲۰ مهر ۱۳۹۱ تهران - انجمن مدیریت ایران
- ۱۳۸۷: ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت - ارائه مقاله با عنوان تاثیر فضای کسب و کار در مطالعه رفتار سازمانها، رویکرد سیستمی ۳۰ آذر تا ۲ دی ۱۳۸۷ تهران - سالن برج میلاد
- ۱۳۸۷: ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت - ارائه مقاله با عنوان معرفی مدلی جهت برون سپاری فعالیتها، مدل مجاهدی ۳۰ آذر تا ۲ دی ۱۳۸۷ تهران - سالن برج میلاد
- ۱۳۸۷: نخستین همایش ملی تعمیرات و نگهداری بهره‌ور فراگیر - عضو پنل روز اول سالن اصلی ۹ و ۱۰ تیر ۱۳۸۷ تهران - موسسه مطالعات بهره‌وری و منابع انسانی
- ۱۳۸۶: دومین کنفرانس بین المللی شش سیگما - ارائه مقاله با عنوان اهمیت تفکر سیستمی در مدیریت کیفیت - برگزیده‌شده به عنوان برترین مقاله و ارائه منتخب شرکت کنندگان ۲۴ و ۲۵ دی ۱۳۸۶ تهران - موسسه مطالعات بهره‌وری و منابع انسانی
- ۱۳۸۶: نخستین سمینار ملی مدیریت ارتباط مشتری - ارائه پوستری با عنوان اهمیت تفکر سیستمی در CRM ۱۸ و ۱۹ دی ۱۳۸۶ تهران - دانشگاه تربیت مدرس
- ۱۳۸۶: نخستین همایش خدمات پس از فروش - ارائه مقاله با عنوان اهمیت خدمات پس از فروش در پروسه بازاریابی و نقش نمایندگان فروش ۲۹ خرداد الی ۱ تیر ۱۳۸۶ تهران - سالن اجتماعات وزارت کار
- ۱۳۸۶: هشتمین کنفرانس بین المللی مدیران کیفیت - ارائه مقاله با عنوان اهمیت رویکرد سیستمی و فرهنگ مشتری در مدیریت کیفیت ۲۴ و ۲۵ تیر ۱۳۸۶ تهران - سالن اجلاس
- ۱۳۸۵: اولین کنفرانس بین المللی استراتژی‌ها و تکنیکهای حل مسئله - مقاله با عنوان حل مسائل سازمانی (MESS) در رویکرد سیستمی ۵ و ۶ آذر ۱۳۸۵ تهران - سالن اجلاس
- ۱۳۸۵: اولین کنفرانس بین المللی شش سیگما - برگزاری کارگاه با عنوان اهمیت وجود رویکرد سیستمی در به کارگیری شش سیگما - برگزیده‌شده به عنوان دومین کارگاه منتخب کنفرانس ۲۵ و ۲۶ مرداد ۱۳۸۵ تهران - سالن شهید غرضی مرکز همایشهای رازی
- ۱۳۸۵: هفتمین کنفرانس بین المللی مدیران کیفیت - مقاله با عنوان مدیریت تغییر، باید خارج از کادر دید واندیشید ۲۵ و ۲۶ تیر ۱۳۸۵ تهران - سالن اجلاس
- ۱۳۸۰: سمینار افقهای تجارت الکترونیک در ایران - ارائه مقاله با عنوان مدل‌های جاری و خدمات ویژه اینترنتی شرکت رادان تحریر ۱۰ دی ۱۳۸۰ تهران - سالن آمفی تاتر ساختمان جدید صدا و سیما

دوره های و سمینارهای آموزشی برگزار شده

- مدیریت خدمات
- کسب و کار الکترونیک
- مدیریت کسب و کار
- کارآفرینی
- تفکر سیستمی
- قیمت و قیمت گذاری
- مدیریت امور بازار (دوره جامع)

- بازاریابی دیجیتال
- مدیریت کیفیت
- برنامه رادیویی نقشه گنج رادیو جوان - شنبه شب ها ساعت ۲۱ - از دی ماه ۱۳۹۵ تا مرداد ۱۳۹۶
- مصاحبه تلوزیونی با شبکه خبر در خصوص اهمیت برند ملی در سال ۹۳
- مصاحبه مطبوعاتی ویدئویی با نشریه تخصصی صنایع سلولزی ایران در سال ۹۲
- دو مصاحبه رادیویی در شبکه رادیو جوان برنامه شب بخیر دانشمند در زمینه مدیریت کیفیت در سال ۸۲
- مصاحبه های مطبوعاتی مختلف با مجله تخصصی صنایع چوب و کاغذ در سالهای ۸۱ - ۸۳
- مصاحبه مطبوعاتی با مجله تخصصی صنعت بسته بندی در سال ۸۲
- مصاحبه مطبوعاتی با مجله تخصصی صنعت چاپ در سال ۸۱
- مصاحبه مطبوعاتی در خصوص کسب جایزه بین المللی در روزنامه آسیا در سال ۸۱
- مصاحبه مطبوعاتی به عنوان کارآفرین نمونه با روزنامه ابرار اقتصادی در سال ۸۰ مندرج در ویژه نامه کارآفرینان همان روزنامه
- مصاحبه مطبوعاتی با مجله تخصصی روش در سال ۷۹
- مصاحبه مطبوعاتی در زمینه ایزو ۹۰۰۰ با روزنامه ابرار اقتصادی در سال ۷۹ مندرج در ویژه نامه ایزو ۹۰۰۰ همان روزنامه
- برای مشاهده لیست کاملتر به سایت اینترنتی www.mojahedi.ir مراجعه نمایید
- دوره مدیریت استراتژیک - سازمان مدیریت صنعتی
- دوره آشنایی با قوانین و مقررات صادرات - مرکز توسعه صادرات ایران
- دوره آشنایی با نمایشگاهها و نحوه شرکت در آنها - مرکز توسعه صادرات ایران
- اصول انتخاب نمایندگی های فروش - مرکز آموزش و پژوهش صنایع ایران
- ارزیابی عملکرد مناطق فروش - مرکز آموزش و پژوهش صنایع ایران
- دوره آشنایی با شش سیگما - موسسه توف راینلند
- دوره کامل آشنایی و مستند سازی بر اساس استاندارد ISO 9001-2000 - موسسه TUV
- دوره تربیت ارزیاب مدل EFQM انجمن مدیریت کیفیت و موسسه استاندارد
- ترام و رنگ - دانشگاه جامع علمی کاربردی شماره ۵ تهران - طرح ملی آموزش چاپ - موسسه کسا کاوش
- مدیریت کیفیت چاپ - دانشگاه جامع علمی کاربردی شماره ۵ تهران - طرح ملی آموزش چاپ - موسسه کسا کاوش
- چاپ - موسسه کسا کاوش
- مدیریت چاپ - دانشگاه جامع علمی کاربردی شماره ۵ تهران - طرح ملی آموزش چاپ
- شرکت در کنفرانسها و سمینارهای مختلف مدیریت ، مدیریت کیفیت
- تولید و انتشار اپلیکیشن اندروید ماشین حساب کاغذ (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۹۲
- ایجاد اولین سیستم اشتراک کاغذ در ایران (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۸۶
- طراحی سرویس تجمیع خرید محاسبه کاغذ مصرفی مشتریان (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۸۴

مصاحبه ها و سخنرانی های انعکاس فعالیت های سازمانی در نشریات

دوره های تخصصی طی شده

نو آوری های سازمانی

- ایجاد اولین سیستم چاپ سفارشات فرمهای بهم پیوسته کامپیوتر از راه دور توسط اینترنت در ایران (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۸۴
- ایجاد سایت WAP جهت ارتباط از طریق تلفن همراه (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۸۲
- ایجاد اولین سیستم بازاریابی الکترونیکی از طریق اینترنت در ایران (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۸۰
- ایجاد اولین فروشگاه الکترونیکی کاغذ در ایران با قابلیت پرداخت توسط کارت بانکیهای متصل به سیستم شتاب (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۸۰
- سیستم ضمانت رسمی کیفیت کاغذ برای اولین بار در ایران (شرکت رادان تحریر) - ۱۳۷۸
- ۱۳۹۲: منتخب در جمع یکصد شرکت برتر حامیان زمین
- ۱۳۹۰: برگزیده دریافت نشان شوالیه در صنعت کاغذ ایران
- ۱۳۸۶: برگزیده نخستین جشنواره بهترین نام و نشان تجاری ایران
- ۱۳۸۲: پیاده سازی و استقرار سیستم ارزیابی عملکرد بر اساس مدل تعالی سازمانی EFQM
- ۲۰۰۵: دریافت کننده گواهینامه برترین کیفیت رضایت مشتری TQCS 3000
- ۲۰۰۵: برنده تندیس طلایی بهترین نام تجاری جایزه هزاره سوم - پاریس
- ۲۰ آوریل ۲۰۰۵: تندیس طلایی نام تجاری خوش نام - ژنو
- ۷ آوریل ۲۰۰۵: برنده تندیس کنفدراسیون جهانی تجارت - هیوستون آمریکا
- ۲۵ سپتامبر ۲۰۰۲: برنده جایزه طلایی برترینهای آسیا جایزه هزاره سوم - هنگ کنگ
- ۱۳۸۲: کاندید اولین دوره جایزه ملی کیفیت ایران
- ۱۳۸۰: ارتقاء و به روز رسانی سیستم مدیریت کیفیت ایزو ۱۹۹۴-۲۰۰۲ به گواهینامه ایزو ۹۰۰۱-۲۰۰۰

برخی از
سایر موفقیت‌های
سازمانی