



# امیرسینا مدرس نیا

متخصص رشد و توسعه کسب و کار

## اطلاعات شخصی

تولد: ۱۳۷۴/۱۲/۱۷

وضعیت سربازی: معافیت تحصیلی

وضعیت تاهل: مجرد

محل سکونت: اصفهان

تیپ شخصیتی: ENTJ

## تحصیلات

مهندسی عمران

کارشناسی

دانشگاه آزاد اصفهان

از ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۸

مدیریت کسب و کار (فناوری)

کارشناسی ارشد

دانشگاه آزاد نجف آباد

از ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۰

مدیریت فناوری اطلاعات

(کسب و کار هوشمند)

دکتری تخصصی

دانشگاه تهران

از ۱۴۰۰ تا کنون

## تماس با من

آدرس ایمیل

a.modaresnia@gmail.com

شماره موبایل

۰۹۱۳-۴۰۶-۴۶۲۸

وبسایت

Modaresnia.com

## درباره من

من عاشق یادگیری، تکنولوژی، رشد، بیزینس و حل چالش‌های بزرگ هستم.

از کودکی از هر فرصتی برای یاد گرفتن و کسب تجربه بیشتر استفاده می‌کردم و به خاطر داشتن چنین روحیه‌ای در نوجوانی و به صورت خودآموز با روند طراحی وبسایت و کسب و کارهای اینترنتی آشنا شدم و اولین کسب و کار اینترنتی خودم را در ۱۵ سالگی تاسیس کردم! اما برای موفقیت در یک کسب و کار اینترنتی تنها آشنایی با روند طراحی و ایجاد وبسایت کافی نبود. نیاز به تجربه بیشتر داشتم... پس به سراغ برترین‌های ایران رفتم تا بتوانم به صورت کارآموزی با آنها همکاری کنم و بیشتر و بیشتر یاد بگیرم.

پس از گذشت چندسال متوجه شخصیت "چند پتانسی" خودم شدم و فهمیدم هر چیزی را که اراده کنم با سرعت و دقت بسیار زیاد یاد می‌گیریم و می‌توانم در مدت کوتاهی به کارشناس و متخصص آن حوزه تبدیل شوم. پس در کنار تحصیلم، آموزش دیدن حرفه‌ای در حوزه‌های متفاوت را شروع کردم. یادگیری همان حوزه‌هایی که احساس می‌کردم در آینده به آنها نیاز پیدا خواهیم کرد.

همزمان با آموزش دیدن، به سراغ رسالت خودم رفتم، یعنی کمک به دیگران. از مهارت‌هایی که یاد می‌گرفتم علاوه بر کمک به دیگران برای درآمدزایی نیز استفاده می‌کردم. تا اینکه پس از ۱۱ سال فعالیت و کسب تجربه در سال ۱۴۰۰ تصمیم گرفتم علاوه بر فعالیت‌های سابقم، از تجربیاتم برای مشاوره دادن به کسب و کارهای کوچک و نوپا استفاده کنم تا روند رشد مناسبی را برای آنها رقم بزنم.

این روزم به شیوه داستان‌گویی تدوین شده است تا علاوه بر آشنایی با فعالیت‌های حرفه‌ای بنده، داستان زندگی مرا نیز بدانید و از مراحل پیشرفتم آگاه شوید. در ضمن، برای مرور آسان‌تر رزومه من، می‌توانید به وبسایت رسمی بنده که در قسمت تماس با من وجود دارد، مراجعه کنید.

## سوابق کاری

۱۳۸۹-۱۳۸۹ موسس

فروشگاه اینترنتی ردشاپینگ

در تابستان ۱۳۸۹ اولین کسب و کار اینترنتی خود را که یک فروشگاه اینترنتی لوازم دیجیتال کامپیوتری بود تاسیس کردم. لیست کالاهای موجود در چند مغازه اصفهان را به صورت حضوری دریافت و داخل وبسایت ثبت می‌کردم و پس از ثبت سفارش توسط مشتری، کالا را از مغازه خریداری و ارسال می‌کردم. تا اینکه به دلیل نوسانات قیمت و عدم به روز بودن قیمت‌های وبسایت در هر سفارش به جای سود، کسب و کارم دچار ضرر می‌شد. پس تصمیم گرفتم به سراغ کسب و کار خدمات محور بروم...

۱۳۸۹-۱۳۹۰ موسس

دانلود سنتر اندروید (کوئیک اندروید)

پس از تحقیق گسترده راجع به دانلودسنترها و آشنایی با وردپرس، دانلودسنتر کوئیک اندروید را در پایان سال ۱۳۸۹ راه‌اندازی کردم و به عنوان تیم نویسندگان ۳ نفر را استخدام کردم. تمام دغدغه من، به روز بودن بازی‌ها و نرم‌افزارهایی بود که منتشر می‌کردیم. پس علاوه بر اینکه مطالب نویسندگان را اصلاح می‌کردم تا بدون نقص منتشر شود، منابع و سوره‌های به روز را شناسایی و هر شب برای نویسندگان ارسال می‌کردم تا بعد از ترجمه و تست، اولین دانلود سنتری باشیم که بازی یا نرم‌افزار جدید را منتشر می‌کند. در کمتر از ۲ ماه فعالیت مستمر و سفارش یک لینک در بخش لینکدونی وبسایت پی‌سی‌دانلود به صفحه اول گوگل راه پیدا کردیم. همان زمان بود که تیم نویسندگان درخواست مبالغ بالاتری کردند و مشکلات ظاهر شد. من چون دانش آموز بودم توانایی پرداخت هزینه‌های هاست قوی‌تر، وی‌پی‌اس بهتر و حقوق بالاتر نداشتم و مجبور شدم وبسایت را با همان وضعیت عالی، به فروش برسانم. تصمیم گرفتم برای افزایش تجربه به سراغ کارآموزی بروم تا فوت و فن کار را بهتر یاد بگیرم...

کارآموزی

۱۳۹۰-۱۳۹۱

وبسایت پرشین تولز

علاوه بر حوزه‌های جذابی که پرشین‌تولز پشتیبانی می‌کرد، در آن سالها مکان بسیار مناسبی برای تبادل نظر بین وبمسترها بود. من تا جایی که می‌شد و اطلاع داشتم در انجمن به سایرین کمک می‌کردم تا اینکه با توجه به فعالیت مستمرم با مدیران انجمن ارتباط گرفتم و چون رزومه خوبی داشتم، وارد تیم مدیریت انجمن شدم و به عنوان یکی از مدیران مشغول به فعالیت به صورت کارآموزی شدم و از افراد با سابقه‌ای که آنجا بودند بسیار زیاد یاد گرفتم و باعث شد بیش از هر زمانی باتجربه‌تر شوم.

۱۳۹۰-۱۳۹۱

## کارآموزی

وبسایت میهن دانلود

هنگام فعالیت در انجمن پرشین‌تولز، با تیم میهن‌دانلود آشنا شدم و باتوجه به سابقه مدیریت دانلودسنتر مشتاق شدم تا به صورت کارآموز با میهن‌دانلود همکاری کنم. مسئولیت من در میهن‌دانلود نویسنده‌گی محتوا بود و پس از چند روز که دقت و کیفیت کار من توسط مدیران تایید شد، وظیفه برنامه‌ریزی محتوا به من داده شد تا در راس نویسندگان قرار گیرم و برنامه تولید محتوا را آماده کنم و همچنین از روند اجرا نیز اطمینان حاصل کنم تا محتوا در زمان مقرر منتشر شود.

۱۳۹۱-۱۳۹۱

## کارآموزی

دفتر تبیان اصفهان

تبیان نیاز به طراحی مجدد وبسایت و تدوین استراتژی‌های جدید برای حضور پررنگ‌تر در سطح وب داشت، و به همین دلیل نیروی جدید استخدام می‌کرد و من با معرفی یکی از دوستان برای کارآموزی به تبیان رفتم. وظیفه من در تبیان کمک به طراحی کاربرپسندتر وبسایت جدید و تحقیقات بازار بود تا وبسایت جدید مطابق با نیاز کاربران هدف طراحی و اجرا شود.

۱۳۹۱-۱۳۹۱

## نویسنده‌گی

تولید محتوا وبسایت آسان دانلود

پس از تجربه همکاری با میهن دانلود و تبیان، به خاطر شرایط محل زندگی وارد تیم تولید محتوای آسان دانلود شدم و چند ماه به عنوان نویسنده در آسان دانلود فعالیت کردم. ولی این شغلی نبود که برای همیشه دوست داشتم داشته باشم. در فضای کاری آسان دانلود امکان پیشرفت وجود نداشت و هرروز درحال درجا زدن بودم. پس تصمیم گرفتم بازهم به سراغ تجربیات جدیدتر بروم، مثل فروشندگی...!

۱۳۹۱-۱۳۹۴

## فروشندگی

موبایل و تبلت در پرشین‌تولز (آنلاین)

همیشه علاقه‌مند به حوزه مدیریت، بازاریابی و فروش بودم و در رابطه با این حوزه‌ها مطالعات زیادی داشتم، از مقاله گرفته تا کتابهای این حوزه. حس می‌کردم با ورود به حوزه فروش می‌تونم بیشتر با مردم سروکار داشته باشم و قدرت مذاکره و ارتباطاتم را افزایش بدم. باتوجه به سطح آشنایی و اعتمادی که کاربران پرشین‌تولز به من پیدا کرده بودند، تصمیم گرفتم ورود به حوزه فروش را به صورت آنلاین و از طریق بازارچه موبایل و تبلت پرشین تولز پیگیری کنم. گوشی و تبلت دوستان و آشناهایی که تصمیم به فروش داشتند را آگهی می‌کردم و بعد از مذاکره با مشتری، فروش و ارسالش، حتی اگر می‌خواستند موارد خوبی را به عنوان جایگزین هم واسشون می‌خریدم و به درصدی برای انجام این معامله ارزشون می‌گرفتم. تقریباً از پاییز سال ۱۳۹۲ که دیگه وقتش رسیده بود علاوه بر فروشندگی به صورت آنلاین، وارد بازار حضوری بشم و تجربیاتم را امتحان کنم بیشتر یادگیرم...

۱۳۹۲-۱۳۹۳

## فروشندگی

موبایل در فروشگاه اصفهان سل (حضوری)

به واسطه اطلاعات کم‌نظیری که در رابطه با مشخصات و ویژگی‌های گجت‌های هوشمند به ویژه محصولات شرکت اپل داشتم در ابتدا به عنوان فروشنده این محصولات کارم را شروع کردم و پس از گذشت ۳ ماه به رده مدیر فروشندگان ارتقا پیدا کردم، در این رده شغلی وظیفه من هماهنگ کردن فروشندگان و دادن اطلاعات گجت‌های جدید به فروشندگان بود تا بتوانند مشتری را به صورت کامل راهنمایی کنند.

۱۳۹۳-۱۳۹۳

## فروشندگی

سخت‌افزار و لپ‌تاپ در پردیس رایانه سپاهان

اوایل سال ۱۳۹۳ بود که برای خرید لپ‌تاپ به پاساژ طالقانی مراجعه کردم و با پردیس رایانه سپاهان آشنا شدم. طی فرآیند خرید لپ‌تاپ مدیر فوشگاه از سطح اطلاعاتی که داشتم شگفت‌زده شد و از من خواست تا اگر به دنبال شغل می‌گردم به عنوان فروشنده (مشاور خرید) در آنجا شروع به فعالیت کنم. چه موقعیتی از این بهتر؟! باز هم تجربه و ماجراجویی جدید. در پردیس رایانه به عنوان فروشنده و مشاور خرید کارم را شروع کردم و تمام تلاشم را می‌کردم که مشتریان بهترین انتخاب را داشته باشند. هرروز گجت‌های جدید را بررسی می‌کردم و حتی با رقبایشان بررسی می‌کردم تا درصورت سوال مشتری قادر باشم به بهترین نحو راهنمایی کنم. تقریباً به فروشندگی مسلط شده بودم و زمان این بود که به سراغ ادامه ماجراجویی خودم بروم. پیشنهاد جدیدی به من داده شد...

۱۳۹۳-۱۳۹۴

## مدیر بخش خدمات و تعمیرات

پارس تلکام اصفهان

یکی از همکاری‌هایی که در زمان فعالیتم در اصفهان سل، با من آشنا شده بود، شرکت جدیدی در زمینه خدمات و تعمیرات ثبت کرده بود و به واسطه اینکه کار من را در مدیریت کردن نیروهای انسانی دیده بود به من پیشنهاد کرد تا به عنوان مدیر بخش خدمات و تعمیرات در مجموعه جدیدش کار کنم و نیروها را سازماندهی کنم. سازماندهی و مدیریت یکی از علایق شدید من به شمار می‌رفت و به هیچ وجه دوست نداشتم این شغل را از دست بدهم. خیلی سریع قبول کردم و از همان ابتدا کار را در دست خودم گرفتم. از استخدام و آزمون گرفتن از متقاضیان شروع کردم و کم کم تیمی که خودم استخدام کرده بودم شکل گرفت. از اینجا به بعد مسئولیت این را داشتم که از این تیم بهترین خروجی ممکن را بگیرم. کار لذت بخشی بود اما متأسفانه پارس تلکام شرایط خوبی را تجربه نمی‌کرد و خیلی زود، همه چیز پیچیده شد و مدیر پارس تلکام تصمیم به پایان دادن به فعالیت خدمات و تعمیرات گرفت و وارد فاز فروش شد. از من خواست تا در فاز فروش هم درکنارش باشم، اما فروش دیگر جذاییتی برای من نداشت...

۱۳۹۴-۱۳۹۴

## نویسندگی

وبسایت اندرویدها

در این چند سال که از فضای دیجیتال مارکتینگ دور بودم، تغییرات زیادی در این صنعت به وجود آمده بود به همین خاطر تصمیم گرفتم دوباره به سراغ این حوزه برم و خودم را به‌روز کنم. وارد چند داندوستتر شدم و از طریق ایمیل با مدیرانشان ارتباط برقرار کردم و از رزومه گفتم و تقاضای همکاری کردم در نهایت با وبسایت اندرویدها به توافق رسیدم و به عنوان نویسنده بخش نرم‌افزار کارم را شروع کردم.

۱۳۹۴-۱۳۹۵

## مدیر و سرپرست تیم محتوا

وبسایت اندرویدها

تسلط خوبی داری! این گفته مدیر اندرویدها بعد از ۱ ماه فعالیت به عنوان نویسنده بود. از من خواست به عنوان سرپرست تیم محتوا فعالیت خودم را ادامه دهم. بازهم مدیریت و اشتیاق صددردمی من. با ذوق بسیار زیاد قبول کردم. تیم محتوا اندرویدها مشکلات بسیار زیادی داشت. از عدم کیفیت کار نویسندگان گرفته تا سرعت پایین برای انتشار محتواهای دسته اول. مذاکره با مدیریت را برای جایگزینی کامل تیم محتوا با نیروهای جدید شروع کردم و بالاخره موفق شدم کل تیم محتوا را طی فرآیند استخدام با افراد خیره جایگزین کنم و کیفیت کار را چندین پله ارتقا دهم. پیشرفت اتفاق افتاد! چیزی که عاشقشم را به دست خودم ساختم. پس از مشاهده نتیجه رابطه مدیر اندرویدها با من بسیار بهتر شد و پیشنهادات جدید به سمت اومد....

۱۳۹۵-۱۳۹۵

## مدیر انجمن

وبسایت اندرویدها

علاوه بر فعالیت به عنوان مدیر تیم محتوا، حالا قرار بود انجمن تازه تاسیس اندرویدها هم زیر نظر من مدیریت شود. وظیفه من هر چیزی بود که یک انجمن تازه تاسیس نیاز دارد تا مخاطبان با آن آشنا شوند و فعالیت خود را به این انجمن منتقل کنند!

۱۳۹۵-۱۳۹۵

## دیجیتال مارکتر ارشد

وبسایت اندرویدها

انجمن اندرویدها به خوبی راه‌اندازی شد و با استراتژی‌هایی که برنامه‌ریزی کردیم در کمترین زمان به موفقیت رسید. اینجا بود که مدیریت محتوا و انجمن را به افرادی که خودمان تربیت کرده بودیم سپردیم و بازهم از طرف مدیریت اندرویدها ارتقا پیدا کردم. این بار در رده دیجیتال مارکتر ارشد فعالیت می‌کردم، تقریباً می‌تونم بگم وبسایت اندرویدها ۲ مدیر پیدا کرده بود و من اختیار کامل برای تغییر در هر قسمت سایت و یا تغییر هر نوع استراتژی را داشتم. با مدیران بخش‌های متفاوت ارتباط داشتم و به سمت هدف‌هایی که تعیین کرده بودیم هدایتشون می‌کردم. در این موقعیت شغلی بود که با کوچینگ و منتورینگ آشنا شدم. خیلی لذت بخش بود...

۱۳۹۵-۱۳۹۶

## مدیر ارتباط با مشتریان

شرکت هورامان

با معرفی یکی از اساتیدم، به شرکت هورامان رفتم. هورامان در زمینه مشاوره و کوچینگ کسب‌وکارهای آنلاین فعالیت می‌کرد. در ابتدای ورودم به این شرکت، باتوجه به سابقه‌ای که در فروشندگی و ارتباط با افراد متفاوت داشتم در رده مدیر ارتباط با مشتریان قرار گرفتم تا بتوانم مشکلات شرکت را تا جای ممکن برطرف کنم و باعث اصلاح فرآیندها شوم.

۱۳۹۶-۱۳۹۶

## مدیر پروژه

شرکت هورامان

فرآیندهای ارتباط با مشتریان بهبود قابل توجهی را داشت، مشتریان راضی افزایش پیدا کرده بودند و فروش شرکت افزایش یافته بود، پروتکل‌هایی که تعریف کرده بودم باعث شده بود که نیاز به نظارت مستقیم دیگر نباشد و کارمندان به خوبی وظایفشان را انجام می‌دادند. در این مرحله به مدیر پروژه‌های شرکت هورامان ارتقا پیدا کردم و با کوهی از مشکلات مواجه شدم! شاید یکی از دلایل اصلی نارضایتی مشتریان شرکت هم، عدم برنامه‌ریزی دقیق و عدم رسیدگی به درخواست‌ها بود. لیستی از مشکلات و باگ‌های پروژه‌ها آماده کردم و تک به تک مشکلات را پیگیری کردم تا تمام آنها برطرف شد. وضعیت شرکت تقریباً پایدار شده بود و زمان آن بود که به سراغ پروژه جدید برویم. فراشاپ...

۱۳۹۶-۱۳۹۶

## مدیر پروژه بزرگ فراشاپ

شرکت هورامان

پروژه فراشاپ یک پروژه مارکت پلیس مولتی پلتفرم بود که بدون توجه به عدم تمایل من از ابتدا با کمالگرایی بیش از حد مدیر هورامان استارت خورد. دلیل عدم تمایل من برای اجرای این پروژه، مشکل در زیرساخت‌های شرکت بود. امکانات اجرایی برای این پروژه بزرگ در هورامان وجود نداشت ولی با اصرار مدیر مجموعه این پروژه شروع شد و پس از ۶ ماه با صرف هزینه‌های بسیار زیاد پروژه با شکست مواجه شد.

۱۳۹۶-۱۳۹۷

## تحلیلگر ارشد

شرکت هورامان

پس از تجربه تلخ شکست پروژه فراشاپ به سمت تحلیلگر ارشد ارتقا پیدا کردم تا جلوی شکست های آینده را تا حد ممکن بگیرم.

۱۳۹۷-۱۳۹۷

## سرپرست غرفه هورامان

اولین نمایشگاه استارتاپ و کسب و کار اصفهان

برای معرفی خدمات هورامان به استارتاپها و کسب و کارهای نوپا و کسب تجربه نمایشگاه از مدیر شرکت دخواست کردم تا به عنوان سرپرست غرفه هورامان در نمایشگاه حاضر شوم و این مورد را هم به تجربیاتم اضافه کنم. نتیجه نمایشگاه دو سر برد بود! افزایش فروش خدمات شرکت و کسب تجربیات ارزشمند برای من.

۱۳۹۷-۱۳۹۷

## مشاور برندینگ و تبلیغات

فروشگاه اینترنتی عمو سبزی فروش

باتوجه به فعالیتم در حوزه پروژه فراشاپ ارتباطاتی پیدا کرده بودم و به واسطه یکی از همین ارتباطات به فروشگاه اینترنتی عمو سبزی فروش معرفی شدم تا برای برندینگ و تبلیغاتشان راهنمایی کنم. نتیجه اقداماتی که انجام دادیم بی نظیر بود به طوریکه هر اصفهانی با عمو سبزی فروش آشنا شده بود و فروش عمو سبزی تنها در چند ماه چندین برابر شد.

۱۳۹۷-۱۳۹۷

## منتورینگ

فروشگاه اینترنتی بازاروز

پس از نتایج خارق العاده عمو سبزی فروش در اصفهان، پیشنهاد بعدی از طرف رقیبشان برای همکاری و منتورینگ صفر تا صد مجموعه به من داده شد. اما تفاوت زیادی بین بازاروز و عمو سبزی فروش وجود داشت. تفاوت در پرسنل، منابع مالی و منابع تامین کالا. همه این تفاوت ها باعث شده بود دست من برای اقدام کردن بسته باشه و نتونم ایدههایی که داشتم را اجرایی کنم. پس نتیجه جالب نبود و من از ادامه همکاری با این تیم خودداری کردم.

۱۳۹۷-۱۳۹۸

## دیجیتال مارکتر

آژانس مسافرتی تک ستاره آریا

به صورت خیلی اتفاقی، با آگهی استخدام دیجیتال مارکتر حرفه ای در آژانس مسافرتی برخورد کردم. آژانس مسافرتی دقیقا همان چیزی بود که تا به حال تجربه نکرده بودم و می توانستم دانش خودم را بالاتر ببرم. پس برای این موقعیت شغلی اقدام کردم و توانستم طی مدت ۳ ماه که در این آژانس فعالیت کردم و از طریق مارکتینگ و برنامه ریزی دقیق فروش این آژانس را ۱.۷ برابر کنم.

۱۳۹۸-۱۳۹۹

## دیجیتال مارکتر

گروه مدیرسام

زمانی که برای تحصیل در رشته مدیریت کسب و کار (کارشناسی ارشد) وارد دانشگاه نجف آباد شدم، با تیمی از اساتید دانشگاه آشنا شدم که علاوه بر فعالیت های رسمی خود در دانشگاه، تیمی به اسم مدیرسام داشتند و در حوزه آموزش مدیریت فعالیت می کردند. تصمیم گرفتم پیشنهاد همکاری را مطرح کنم. بعد از چند جلسه مذاکره پیشنهاد همکاری من پذیرفته شد و توانستم به عنوان دیجیتال مارکتر وارد تیم مدیرسام شوم و پلن های مارکتینگ و بازاریابی اینترنتی را برای کسب و کارشان برنامه ریزی کنم.

۱۳۹۹-۱۳۹۹

## استراتژیست و هکر رشد

بازی اندرویدی لیگ های مافیا

تب و تاب بازی مافیا به واسطه پخش مسابقه مافیا از فیلمو بالاتر از هر زمان دیگری بود و یک تیم خلاق تصمیم به ساخت بازی اندرویدی مافیا گرفته بودند. این تیم نگران این بودند که باوجود هزینه و وقت زیادی که برای ساخت این بازی می کنند آیا تعداد کاربران مناسبی جذب می کنند یا خیر؟ یکی از دوستانم با این تیم در ارتباط بود و باعث شد من به این تیم نزدیک شوم و پیشنهاداتی را برای رشد انفجاریشان مطرح کنم. به محضی که این بازی منتشر شد و استراتژی ها را اجرا کردیم، رشد خارق العاده ای را تجربه کردیم. بازی لیگ های مافیا در حال حاضر بیش از ۵۰۰۰۰ نصب فعال در کافه بازار دارد.

۱۳۹۹-۱۴۰۰

## تدوینگر

گروه ساختمانی آژند

در پایان سال ۱۳۹۹، وقت این بود که کار بروی پایان نامه مقطع ارشد را شروع کنم و این پایان نامه وقت و تمرکز زیادی را از من می گرفت. به همین خاطر تصمیم گرفتم به سراغ کاری بروم که نیاز به تمرکز صددرصدی ندارد. با توجه به مهارت هایی که داشتم، تدوینگری ویدئو یکی از بهترین انتخاب های در دسترس بود.

## مشاور تبلیغاتی

گروه ساختمانی رایمود

۱۴۰۰-۱۴۰۰

مشاوره استراتژیک اجرا تبلیغات اثرگذار یکی دیگر از کارهایی بود که در زمان نگارش پایان نامه ارشدم انجام دادم.

## مشاوره، کوچینگ و منتورینگ

کسب و کارهای کوچک و نوپا

۱۴۰۰-۱۴۰۰

پس از پایان مراحل نگارش پایان نامه، سرم خیلی خلوت شده بود و قتش رسیده بود که بعد از ۱۱ سال کسب تجربه به سراغ مشاوره، کوچینگ و منتورینگ کسب و کارهای کوچک بروم تا بتوانم به آنها در کلیه حوزه‌های بازاریابی، فروش و مدیریت آنلاین و آفلاین کمک کنم که سریعتر پیشرفت کنند. این کسب و کارها عموماً در اینستاگرام حضور داشتند و یا در مراحل اولیه تاسیس وبسایت بودند.

## مهارت‌ها

فوتوشاپ	ایلوستریتور
پریمیر پرو	افتراکت
خلاقیت	دیجیتال مارکتینگ
تبلیغ نویسی پیشرفته	اصول بازاریابی و فروش
مذاکره حرفه‌ای	بازاریابی حرفه‌ای
تدوین استراتژی	بازاریابی عصبی
هک رشد	تولید محتوا متنی
تولید محتوای ویدئویی	تولید محتوای صوتی
سخنرانی	اسکرام
تحلیل داده	وردپرس
طراحی وبسایت	مدیریت و رهبری
فروشنده‌گی	مشاوره برندینگ
مشاوره بازاریابی	مشاوره تبلیغات
کوچینگ	منتورینگ
زبان انگلیسی	تدریس و آموزش

## سخن پایانی

خیلی متشکرم که برای خواندن این رزومه وقت گذاشتید.