



مشخصات فردی

محمدرضا خسروی پی
معافیت پزشکی جراحی کمر

۱۳۷۰/۱۱/۰۷

متاهل

تهران، شهرک شریعتی، بلوار ماهان، کوچه نوروزیان، پلاک ۲۵، طبقه ۴

ارتباط با من

۰۹۱۲۶۴۳۶۱۴۵

m.r.khosravipey7@gmail.com



mrkhosravipey7

peymarketingdev.blogfa.com

تحصیلات و دوره های آموزشی

۱۳۸۹	دکتر فاطمی	دیپلم
۱۳۹۲	دانشگاه آزاد	کاردانی
۱۳۰ ساعت	ایرانیان	مدیریت بازرگانی
۵۰ ساعت	پارس	مدیریت تحول
۸۰ ساعت	پارس	بازاریابی تجهیزات پزشکی
۱۷ جلسه	پارام بی ای	بازاریابی پارتیزانی و پیاده سازی استراتژی
۲۲ دقیقه	ایران آکادمیک	آمیکته بازاریابی ۴ پی
۲۸ دقیقه	ایران آکادمیک	مهارت های ضروری مذاکره و ارتباط تلفنی
۸۵ دقیقه	سایت سمینارما	کارگاه اصول رابطه در فروش استاد دادفر
۷۰ دقیقه	سایت سمینارما	کارگاه زبان چشم استاد ودایع
۵۲ دقیقه	سایت سمینارما	کارگاه تمایز در بازاریابی استاد دادفر
	خودآموز	رفتار و ارتباط موثر با مشتری

تجربیات کاری

بازاریابی و فروش/مشاور خویش فرما	۸۸/۱۱ - ۹۶/۰۳	آزاد
کارشناس فروش	۹۶/۰۳ - ۹۶/۱۰	استیل البرز
مدیریت و صاحب امتیاز برند	۹۶/۱۰ - ۹۸/۰۲	فست فود بیگم
کارشناس فروش شهرستان	۹۸/۰۲ - ۹۸/۰۶	تجهیزات توکار آشپزخانه سیمر
مدیر فروش	۹۸/۰۶ - ۹۹/۰۷	بانیان گستر ایرسا
اداری فروش	۹۹/۰۶ -	کم جا چوب بلوط

زبان و نرم افزار

متوسط	انگلیسی
متوسط	ترکی
خوب	Word
خوب	Excel
خوب	PowerPoint
متوسط	Outlook
خوب	همکاران
متوسط	پیام گستر

دیگر مهارت ها

مهارت‌های ارتباطی | توانایی انگیزش و رهبری | بازاریابی و فروش پارتیزانی | فن بیان و اصول مذاکره | پیاده سازی چرخه بازاریابی R-STP-MM-I-C | پیاده سازی آمیخته بازاریابی | آموزش | حل مسئله | طراحی بوم کسب و کار

علاقتمندی ها

ورزش	مطالعه
موزیک	آموزش
فیلم	خانواده

افتخارات

۱۳۹۷	ارایه گروه تلگرامی نگرش نو با موضوعیت دید و بازدید عید تیم فروش
۱۳۹۶	ارایه گروه تلگرامی نگرش نو با موضوعیت شروع دوباره
۱۳۹۶	ارایه همفکر ۱۰۹ کرج با موضوعیت اشتباهات توپولوفروشنده
۱۳۹۹	وبینار صوتی مجله واردات و صادرات با موضوعیت موفقیت کسب و کارهای نوین
۱۳۹۹	انتخاب نام محصول (سرویس خواب لاوین)-کم جا چوب بلوط

تحقیقات

نحوه برخورد پرسنل با مشتری
آسیب شناسی درون و برون سازمانی

تست های خودشناسی

ENFJ	ENTJ	INTJ	MBTI
		IS	DISC
		تیپ غالب قرمز	هارتمن

چ کمکی میتونم بکنم

طی فعالیت از سال ۸۸ تا به امروز و همکاری با سازمانها و کسب تجربه ابتدا فعالیت آشنایی با مجموعه و خدمات و پیدا کردن نقاط قوت مجموعه و دریافت شرح وظایف و دریافت لیست تمامی مشتریان و دستبندی آنان و طبق اولویت برقراری ارتباط با آنان ایجاد شبکه سازی برای گسترش کانالهای فروش. اجرا و پیاده سازی آمیخته و چرخه بازاریابی ب فروش مجموعه کمک خواهم کرد.

۱. آشنایی با مجموعه و خدمات

۲. لیست نقاط قوت مجموعه

۳. دریافت شرح وظایف

۴. دریافت اطلاعات کامل مشتریان (خرید، مالی و نحوه ارتباط)

۵. دستبندی مشتریان و بازار هدف

۶. ارتباط با آنان

۷. بررسی شرکت های همکار

درباره من

من عاشق کارمم و شروع روز من از ساعت ۴ صبح می باشد به شرح زیر:

۱. مراقبه

۲. ورزش و دوش خنک

۳. مطالعه

۴. برنامه ریزی روزانه

۵. لیست شکرگزاری

۶. ارتباط با افراد موثر برای توسعه

۷. خاطره نویسی در وبلاگ

۸. متمرکز شدن روی لیست کاری در محل کار

۹. خانواده

مدیران و همکاران

۰۲۱۷۷۸۸۷۰۷۵	جناب آقای بنی اشرف داتیس	۰۲۱۸۵۴۴	جناب آقای حسومیان استیل البرز
۰۲۱۴۱۷۲۵۰۰۰	جناب آقای عرفان عباسی کم جا چوب بلوط	۰۲۱۴۱۷۲۵۰۰۰	جناب آقای صالحی کم جا چوب بلوط
۰۹۱۲۳۷۶۷۳۹۰	جناب آقای مهرداد نوید بانیان گستر	۰۹۱۲۴۸۳۴۹۷۰	جناب آقای ابوالفضل شیدایی سیمر
۰۲۱۴۱۷۲۵۰۰۰	سرکار خانم صادقی کم جا چوب بلوط	۰۹۳۵۷۸۹۱۰۸۷	جناب پوریا عباسزاده استیل البرز