

بنفشه رنجبر

محل سکونت: تهران-پاسداران

تاریخ تولد: ۱۳۶۴/۱۱/۱۲

شماره همراه: ۰۹۱۲-۲۱۹۰۳۲۷

آدرس ایمیل: ranjbarbanafsheh86@gmail.com

آدرس پروفایل لینکدین: <https://www.linkedin.com/in/banafsheh-ranjbar86>

بیش از ۱۲ سال سابقه کاری در شرکت های معتبر ایرانی در صنعت ریتل با کسب مهارت های تکنیکال و پرورش و توسعه مهارت های کار تیمی، آموزش مداوم و تمرکز و توسعه مهارت های مدیریت برند، دیجیتال مارکتینگ و بازاریابی. تسلط کافی به زبان انگلیسی و کلیه نرم افزار های فروش-بازرگانی، مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، مدیریت منابع سازمان (ERP) و نرم افزارهای کامپیوتری و آفیس.

تحصیلات :

- دانشکده مدیریت دانشگاه تهران، **DBA جنرال**، ۱۳۹۹-۱۴۰۰، ایران، تهران
- دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران، **MBA بازاریابی**، ۱۳۹۶-۱۳۹۷، ایران، تهران، معدل ۱۸
- دانشگاه Staffordshire انگلستان، **مهندسی نرم افزار**، ۱۳۸۸-۱۳۹۲، مالزی، کوالالامپور، معدل ۱۶

زبان خارجی :

انگلیسی : Competent user (IELTS brand score) (آیلتس ۵,۶)

مهارت های کامپیوتر و نرم افزار :

Microsoft Office (ICDL): Advanced

CRM Software: Advanced

ERP System: Advanced

Microsoft Dynamics: Intermediate

SAP: Intermediate

Salesforce: Intermediate

تجربیات حرفه ای :

۱. مدیر برند / شرکت لایکو / مرداد ۱۳۹۶ - شهریور ۱۳۹۹ / خرده فروشی / تهران

- جستجو و آنالیز تامین کنندگان متعدد داخلی و خارجی و در نتیجه کاهش ۳۰ درصدی قیمت تمام شده محصولات تولیدی
- مذاکره و انعقاد قرارداد با تامین کنندگان مواد اولیه نساجی (نخ، پارچه، الیاف) و آیتم های مربوط به بسته بندی و تبلیغات
- تامین کلیه درخواست های خرید دفتر مرکزی (واحدهای مالی - فروش و تبلیغات) و کارخانه براساس کمترین زمان تحویل و بهترین قیمت و کیفیت متناسب با برند
- اجرا و نظارت و پیگیری کلیه فرایندهای واردات از چین، کره جنوبی و پاکستان (مکاتبات، مذاکره قیمت، عقد قرارداد، پروسه سامانه های ثبت جامع تجارت، تخصیص ارز، سامانه امور گمرکی، ارسال دریایی و هوایی بار و ترخیص سفارش)
- استعلام قیمت و امتیازدهی تامین کنندگان براساس KPI های مختلف که در نتیجه جلسات با واحد فروش و مدیر کارخانه و مدیرعامل
- تدوین و پیگیری برنامه تولید با هماهنگی مدیر کارخانه و مدیرعامل و براساس اعلام واحد فروش و تعیین اولویت کالاهای موردنیاز و حصول موفقیت ۸۰ درصدی براساس پلان تدوین شده
- تامین و ارسال به موقع مواد اولیه براساس برنامه تولید به کارخانه و پیگیری عملیات تولید محصول و ارسال سفارشات به فروشگاه ها
- پیگیری امور مالی تامین کنندگان و برنامه ریزی پرداخت ها با هماهنگی واحد مالی
- تهیه بانک جامع اطلاعات تامین کنندگان براساس اطلاعات موردنیاز برای خرید های جاری و در آینده
- تهیه آرشیو ثبت کلیه خرید ها براساس ریز محصولات و نسبت افزایش و یا کاهش قیمت و کیفیت آن مواد اولیه به بازهای زمانی مشابه

۲. کارشناس ارشد برند (برند تاج درسا) / شرکت چرم درسا / خرداد ۱۳۹۳ - تیر ۱۳۹۶ / خرده فروشی / تهران

- راه اندازی برند تاج درسا (۱۵ فروشگاه) در شهرهای تهران (۸ فروشگاه)، تبریز، مشهد (۴ فروشگاه)، کرمان و اصفهان
- فراهم کردن ارتباط موثر با مخاطبین این برند از طریق شناسایی تاج پوینت هایی مانند فروشگاه ها، فضای مجازی، CRM، بسته بندی و آیتم های تبلیغاتی و موفقیت در حصول تجربه و حس خوب در مخاطبین برند از زمان خرید تا خدمات پس از فروش با رصد کلیه فعالیت ها
- اجرا و اندازه گیری و بررسی کمپین های تبلیغاتی براساس KPI های فروش و مالی و تبلیغات و کسب ۷۰ درصد موفقیت در اجرا کمپین های تبلیغاتی
- توسعه محصول براساس تعداد و تنوع محصولات این برند - ۱۵۰۰ کد کالا در کلکسیون های مختلف در سه سال متوالی فعالیت برند
- کسب ۸۰ درصد هدف بودجه فروش به نسبت هدف تعیین شده از طرف CEO مجموعه
- بهبود سیستم کنترل کیفی محصول از طریق تهیه گزارش های خدمات پس از فروش و شناسایی عیوب محصول و رفع آنها و یا حذف از چرخه محصول با هماهنگی و مشورت واحد طراحی
- استخدام و آموزش نیروهای فروش به صورت انحصاری و برگزاری جلسات فروش و شناخت محصول و جمع آوری بازخوردهای مشتریان از نیروهای مستقیم فروش و در نتیجه حصول ۹۰ درصد رضایت مشتری و عملکرد

- گسترش فرهنگ مثبت اندیشی و آموزش و احترام به بقیه رقبا
 - کسب ۷۰ درصد تامین و تهیه مواد اولیه به موقع (تولید محصول – بسته بندی) براساس جدول زمان بندی تولید محصولات به صورت کلکسیون های فصلی
 - تهیه فایل های بودجه بندی تبلیغات با هماهنگی واحد تبلیغات و روابط عمومی برای برند تاج درسا و پیشگام بودن در جهت اجرای موارد مشخص شده پلن تبلیغاتی
 - تهیه گزارش های سود و زیان با هماهنگی واحد مالی و کسب عملکرد مالی مثبت این برند در سال های فعالیت ۹۳ تا ۹۶
-

۳. کارشناس بازاریابی / شرکت غیر ایرانی / آبان ۱۳۸۸ – فروردین ۱۳۹۲ / خرده فروشی / مالزی

۴. کارشناس فروش / شرکت سای تک / مهر ۱۳۸۴ – شهریور ۱۳۸۷ / خرده فروشی / تهران

گواهینامه های حرفه ای :

- دوره جامع مهارت های بازرگانی و تجارت بین الملل / مرکز آموزش بازرگانی / مرداد ۱۳۹۸
- دوره جامع بازاریابی / مکتب خونه / مرداد ۱۳۹۹
- دوره University Of London / Brand Management / شهریور ۱۳۹۹
- دوره Google / Digital Marketing / خرداد ۱۳۹۹
- دوره FutureLearn / Digital Skills: Retail / مرداد ۱۳۹۹
- دوره Accenture / Digital Skills: Digital Marketing / مرداد ۱۳۹۹
- دوره Udemy / Agile Marketing / تیر ۱۳۹۹
- دوره مدیریت بازاریابی / LinkedIn Learning / آبان ۱۳۹۷
- دوره مدیریت فروش / LinkedIn Learning / بهمن ۱۳۹۸
- دوره مدیریت محصول / LinkedIn Learning / مهر ۱۳۹۸
- دوره مدیریت تیم / LinkedIn Learning / مهر ۱۳۹۸
- دوره کارشناسی تبلیغات / LinkedIn Learning / اسفند ۱۳۹۸
- دوره مهارت های پیشرفته مدیریتی / LinkedIn Learning / فروردین ۱۳۹۹
- دوره Hubspot Academy / Inbound Marketing / تیر ۱۳۹۸
- دوره Hubspot Academy / Sales Enablement / فروردین ۱۳۹۸
- دوره Hubspot Academy / Growth-Driven Design / خرداد ۱۳۹۹
- دوره Hubspot Academy / Inbound Sales / خرداد ۱۳۹۸
- دوره Hubspot Academy / Social Media Strategy / اسفند ۱۳۹۷
- دوره Hubspot Academy / Sales Management Certified / خرداد ۱۳۹۹
- دوره Hubspot Academy / Contextual Marketing / مرداد ۱۳۹۸
- دوره Hubspot Academy / Email Marketing / مهر ۱۳۹۸
- دوره Hubspot Academy / Frictionless Sales Certified / خرداد ۱۳۹۹
- دوره Hubspot Academy / Inbound Certified / خرداد ۱۳۹۹
- دوره Hubspot Academy / Content Marketing Certified / خرداد ۱۳۹۹