

خلاصه‌ای از من

با درود و احترام

من لعیا یوسفی، دانش آموخته رشته مهندسی نرم‌افزار از موسسه آموزش عالی نبی اکرم هستم، دوره های آموزشی فنی در خصوص شبکه رو طی کردم، کارم رو با مدیریت شبکه در مجموعه ای شروع کردم و بعد از اون وارد دنیای فروش و بازاریابی شدم.

در شرکتهایی که در بخش فروش فعالیت می‌کردم، ترغیب به شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی و گسترش فعالیتشون از منطقه شمالغرب به کل کشور، توسعه سبد محصول، فروش مستقیم، برگزاری دوره آموزشی پیش از فروش و توسعه بازار رو برای این شرکتها به ارمغان آوردم که منجر به افزایش درآمدشون شد. در کنار این فعالیتها، افرادی که به بخش فروش اضافه می‌شدند، آموزش می‌دادم، معمولاً همکاران جدید بدون سابقه کار بودند و بعد از آموزش و همراهی، امروز مدیر فروش شرکتهای بزرگ هستند.

مدت زمانی که در SEP مشغول بودم با توجه به نوع کارم(پشتیبانی کال سنتر)، با حوصله، تعهد و دقت، مشکل مشتریان در ارتباط با دستگاههای کارتخوان، درگاه پرداخت و تمامی خدمات مربوط به شرکت رو گوش کرده و راهنماییهای مربوطه رو ارائه می‌دادم.

و در نهایت تاسیس شرکت برای فعالیت با گروهی از دوستان که به دلیل مهاجرت برخی از این دوستان، فعالیتی انجام نمی‌شود. من شخصی با ویژگی: متعهد، مسئول، منضبط، مصمم و توانایی یادگیری بالا و تاثیرگذار هستم.

لایلا یوسفی

مشخصات فردی

سن: ۳۸ سال

وضعیت تاهل: مجرد

اطلاعات تماس

موبایل: ۰۹۱۰۱۶۰۲۴۴۳

ایمیل

Laya.yousefi@gmail.com

۹۶- اکنون	شرکت بازارگستران سورن - هم بنیانگذار
<ul style="list-style-type: none">- ثبت شرکت و پیگیری تمامی امورات اداری مربوط به شرکت (مالیات و بیمه)- پیگیری و انجام امور مربوط به دریافت مجوز فروش تجهیزات رادیویی از سازمان تنظیم مقررات رادیویی- همکاری با شرکتهای فعال در حوزه فروش تجهیزات رادیویی در زمینه فروش- پیگیری تمامی امور اداری: ثبت نام مالیات، بیمه و ...	
۹۳- ۹۵	شرکت هامون - سرپرست فروش تجهیزات تخصصی دیتاسنتر
<p>عمده فعالیت این شرکت فروش تجهیزات تخصصی دیتاسنتر و شبکه و خدمات مربوطه می باشد. عمده فعالیتهای من:</p> <ul style="list-style-type: none">- توسعه بازار و فعالیت این شرکت از منطقه شمال غرب ایران به کل ایران- فروش مستقیم و بدون واسطه به بازار هدف مربوطه- تهیه و طراحی برنامه فروش با همراهی تیم، برگزاری سمینار فروش- بررسی بازار مشتریان و دسته بندی، برقراری ارتباط با مشتریان احتمالی و نیازسنجی، طراحی دوره آموزشی بر اساس تجهیزات مورد نیاز مربوطه، پرزنت محصول، فروش، برگزاری دوره آموزشی، پیگیری و رضایت سنجی از محصولات و حفظ ارتباط مستمر- برگزاری دوره آموزشی محصول و خدمات مورد نظر- حفظ ارتباط با مشتریان بعد از فروش و نصب محصول و فروش سایر محصولات به آنها- رسیدگی به شکایات مشتریان و پیگیری تا حل آنها	
۸۹- ۹۳	شرکت پرداخت الکترونیک سامان - کارشناس ارشد CRM
<ul style="list-style-type: none">- پاسخگویی به مشکلات و شکایت مشتریان شرکت در خصوص محصولات مورد استفاده- راهنمایی استفاده از POS فروشگاه و بررسی مشکل مربوطه، خرید درگاه های اینترنتی، بررسی صحت تراکنش های انجام شده POS	
۸۸- ۸۹	شرکت ICTN (فعالیت در حوزه شبکه و امنیت) - کارشناس ارشد فنی فروش
<ul style="list-style-type: none">- توسعه بازار از منطقه شمال غرب به کل ایران- بررسی بازار مشتریان و دسته بندی، برقراری ارتباط با مشتریان احتمالی و نیازسنجی، طراحی دوره آموزشی بر اساس تجهیزات مورد نیاز مربوطه، پرزنت محصول، فروش، برگزاری دوره آموزشی، پیگیری و رضایت سنجی از محصولات و حفظ ارتباط مستمر- برگزاری دوره آموزشی محصولات و خدمات مورد نظر برای مشتریان احتمالی- حفظ ارتباط با مشتریان بعد از فروش و نصب محصول و فروش سایر محصولات به آنها- رسیدگی به شکایات مشتریان و پیگیری تا حل آنها	
۸۵- ۸۸	گروه صنعتی شادمهر - مدیر شبکه
<ul style="list-style-type: none">- ساماندهی تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری، تهیه لیست تجهیزات و بروزرسانی مرتب- نگهداری سرورها و کامپیوترهای شبکه- تهیه بکاپ از سیستم ها و دیتابیس ها، نصب نرم افزارهای مورد نیاز- نگهداری سیستم های خط تولید، برقراری ارتباط با تولیدکننده خط تولید در صورت بروز مشکل- آموزش پرسنل در خصوص نرم افزارهای مورد نیاز، تهیه و بروزرسانی تجهیزات سخت افزاری شبکه	

تحصیلات

۱۳۸۲-۱۳۸۴	- کارشناسی نرم افزار کامپیوتر: موسسه آموزش عالی نبی اکرم
۱۳۷۸-۱۳۸۰	- کاردانی نرم افزار کامپیوتر : دانشکده فنی الزهرا

دوره های آموزشی

- Mini MBA Marketing: موسسه آموزش عالی بهار
- حسابداری: آموزشگاه حسابداری حسابداران برتر
- MCSA: مجتمع فنی دیبامهر
- SEO (خودآموز)

زبان	
- آذری: مسلط	
- انگلیسی: مسلط	
نرم افزارها	
Word -	Windows Server -
Visio -	آشنا با مفاهیم مجازی سازی سرورها -
Excel -	آشنا با Word press -
PowerPoint -	Win X -
Outlook -	
MS Dynamic CRM -	
Adobe Photoshop -	
مهارت‌های تکمیلی	
- توسعه بازار	- مذاکره و فروش
- توانایی حل مساله	- مذاکره و ارتباط با مشتری
- یادگیری بالا	- مدیریت ارتباط با مشتری
- روحیه کار تیمی	- پیگیری منظم
- مسئولیت پذیری	- تحلیل مسائل و پروژه‌های کاری
- پرزنت محصول	- دیجیتال مارکتینگ