



KAMRAN SAMEDOV

SATIŞ MENECERİ

Baku,
Kamran.Samedov.1990K@gmail.com,
Azerbaijan

+994 51 550 01 25

kamran.samedov.1990k@gmail.com

HAQQIMDA

Pərakəndə elektronika və məişət texnikası satışı sahəsində 15 ildən çox təcrübəyə sahib olan bir peşəkar kimi, Baku Electronics-də satış məsləhətçisindən başlayaraq, şirkətin ilk uğurlu Baş Satış Məsləhətçisi, Koordinator, Mağaza Müdiri və Bölgə Müdiri kimi karyeramı uğurla qurmuşam. 12 illik iş təcrübəm ərzində 5 dəfə "İlin İşçisi" mükafatına layiq görülmüşəm ki, bu da mənim satış və rəhbərlik qabiliyyətlərimi təsdiqləyir. Son 5 il ərzində Region Rəhbəri kimi, ölkənin bütün regional mağazalarının idarəçiliyini üstlənmiş və performanslarını artırmaq üçün strateji qərarlar qəbul etmişəm. Bakı regionunun idarəçiliyini 8 ay ərzində həyata keçirmiş, son 4 ayda isə şirkətin ən yüksək dövrəyə TOP 5 mağazasına rəhbərlik etmişəm. Pərakəndə Departamentində strateji qərarların qəbulunda aktiv rol oynamış, genişlənmə planları hazırlamış və zərərli mağazaların bağlanması, yeni mağazaların açılması, əməliyyat xərclərinin optimallaşdırılması kimi kritik addımları idarə etmişəm. Mağaza heyətinin formalaşdırılması, məhsul düzülüşü və təhvil-vermə proseslərinin effektiv idarə olunmasında da önəmli rol oynamışam. Innovativ təşəbbüslərə imza atmışam: regionda ilk Door-to-Door satış layihəsinin rəhbəri olmuş, KPI əsaslı daxili transfer layihəsini uğurla həyata keçirmişəm. Labor cost optimizasiyası ilə şirkətin resurslarını daha səmərəli istifadə etməyə və əməliyyat xərclərini azaltmağa nail olmuşam. Güclü strateji düşüncə, liderlik bacarıqları və nəticəyönümlü idarəetmə üslubumla tanınıram və Baku Electronics-in pərakəndə əməliyyatlarının inkişafına və

İŞ TƏCRÜBƏSİ

SMARTGROUP

Baku
fev 2011 - fev 2013

Satış Meneceri

BAKU ELECTRONICS MMC

Baku
mar 2013 - apr 2016

Satış Məsləhətçisi

- Müştərilərlə effektiv kommunikasiya qurma bacarığı
- Satış məqsədlərinə çatmaq üçün məhsul biliklərini tətbiq etmə
- 5SSS standartlarına uyğun xidmət
- Aylıq KPI və məhsul hədəflərinin təqibi
- Xidmət satışı hədəflərinin təqibi
- Məhsul və xidmətlərin xüsusiyyətlərini dəqiq izah etmək

BAKU ELECTRONICS

Baku
may 2016 - avq 2018

Baş Satış məsləhətçisi

- Şöbənin aylıq KPI və məhsul hədəflərinin təqibi - Aylıq satış göstəricilərinə və məhsul hədəflərinə nəzarət.
- Gizli müştəri KPI üzrə xidmətin ölçülməsi və təqibi - Müştəri məmnuniyyətini yüksəltmək məqsədilə gizli müştəri göstəricilərinin analizi.
- Retail Audit üzrə xidmətin ölçülməsi və təqibi - Mağaza auditlərinin icrası və nəticələrinin dəyərləndirilməsi.
- Retail-in əsas 6 KPI üzrə satışların təqibi - Əsas satış göstəricilərinə əsaslanaraq performansın optimallaşdırılması.
- Kampaniyaların təqibi və məhsulların aktiv promo şərtlərinə və merch standartlarına uyğun sərgilənməsi - Satış kampaniyalarının effektiv idarə edilməsi və məhsul təqdimatının standartlara uyğun olaraq təşkili.
- Müştəri şikayətləri ilə işləmək - Müştəri narazılıqlarının səmərəli həlli.
- Şöbənin daxili nizam və intizam qaydalarına diqqət etmək - Mağazanın daxili qaydalarına riayət edilməsinin təmin edilməsi.
- Baş ofis ilə şöbə əməkdaşları arasında doğru kommunikasiyanın təşkili - Üst idarəetmə ilə şöbə arasında effektiv əlaqənin qurulması.

BAKU ELECTRONICS

Baku
sen 2018 - avq 2020

Mağaza Müdiri

- Aylıq satış göstəriciləri və məhsul hədəfləri üzrə performansın izlənməsi, bölgə və şirkət ortalamaları ilə müqayisəsi, gələcək aksiyon planlarının hazırlanması.
- Satış kampaniyalarının effektiv idarə edilməsi, məhsul təqdimatının standartlara uyğun təşkili.
- Müştəri narazılıqlarının səmərəli həlli ilə müştəri şikayətləri ilə işləmək.

müvəffəqiyyətinə mühüm töhfələr vermişəm.

TƏHSİL

BAKALAVR

Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye
Universiteti /
Bakı /
2016

BACARIQLAR

MICROSOFT OFFICE	
MICROSOFT OFFICE: WORD	
MICROSOFT OFFICE: EXCEL	
MICROSOFT OFFICE: POWERPOINT	
MICROSOFT OFFICE: OUTLOOK	
MICROSOFT OFFICE:AXAPTA	
UYUMSOFT	

LİNKLƏR

Headline:
<https://www.linkedin.com/in/kamran-samedov-5aa028228>

DİLLƏR

AZERBAIJANI	
RUSSIAN	
ENGLISH	
TURKISH	

HOBBİLƏR

HIKING

BAKU ELECTRONICS

Ölkə Üzrə Bütün
Regionlar
sen 2020 - Hazırda

- Həftəlik və aylıq toplantıların təşkili, mağazanın daxili nizam və intizam qaydalarına diqqət etmək.
- Üst idarəetmə ilə şöbə arasında effektiv əlaqənin qurulması, baş ofis ilə mağaza əməkdaşları arasında doğru kommunikasiyanın təşkili.
- Günlük əməliyyatların və satış hədəflərinin effektiv idarə edilməsi.
- Müştəri məmnuniyyətinin maksimum səviyyədə olmasını təmin etmək üçün müştəri xidməti standartlarını yüksək səviyyədə saxlamaq.
- Əməkdaşların peşəkar inkişafını və təlimatlandırılmasını təmin etmək ilə işçilərin təlimatlandırılması və inkişaf etdirilməsi.
- Mağazanın vizual standartlarının və təmizliyinin qorunması, mağaza tərtibatının qorunması.
- Anbar stoklarının dəqiq idarə edilməsi və tələbatı ödəmək üçün lazımi səviyyədə saxlanılması ilə inventar idarəçiliyi və stok səviyyələrinin izlənməsi.
- Satışları artırmaq üçün yenilikçi satış strategiyalarının tətbiqi və təkmilləşdirilməsi.
- Müştəri geri bildirimlərinin analizi və şikayətlərin effektiv həlli ilə müştəri şikayətlərini həll etmək və geri bildirimləri dəyərləndirmək.
- Maliyyə göstəricilərinin monitorinqi və büdcənin səmərəli idarə edilməsi ilə mağazanın maliyyə göstəricilərini izləmək və büdcəni idarə etmək.
- Komanda içi əlaqələrin və işbirliyinin gücləndirilməsi ilə əməkdaşlar arasında əlaqəni və komanda ruhunu gücləndirmək.

Bölgə müdiri

- Yeni Müasir Konseptin Hazırlanması və İcrası: Müasir satış konseptlərinin hazırlanması və uğurlu tətbiqi.
- Re-Styling və Expansion Planlarının Strateji Hazırlanması: Mağazaların yenilənməsi və genişlənməsi üçün strateji planların hazırlanması.
- Mağaza Layout Yenidən Qurulması: Mağazaların effektiv layout düzeninin tərtib edilməsi və təqdimatı.
- Məhsul Matriksinin Strukturlaşdırılması: Məhsul çeşidinin optimallaşdırılması və satış hədəflərinə uyğunlaşdırılması.
- Region Mağazalarının İnkişafı və Genişlənməsi: Region mağazaları üçün uzunmüddətli inkişaf və genişlənmə layihələrinin hazırlanması.
- Yeni Müştərilərin Cəlbi və Satış Artımı: Yeni müştərilərin cəlb edilməsi və satışların artırılması üçün effektiv metodların tətbiqi.
- Dövlət Müəssisələrinə Yönelik Müştəri Bazası Yaradılması: Dövlət müəssisələri ilə əlaqələrin qurulması və müştəri bazasının genişləndirilməsi.
- KPI Yönlümlü Satış İdarəçiliyi: Satış proseslərinin KPI-lərə əsaslanan idarə edilməsi.
- Global Retail Təşkilatında Təcrübə və Təlimlərin Keçirilməsi: Global retail standartlarına uyğun təcrübə və təlimlərin təşkil edilməsi.
- Satış Komandasının İnkişafı: Satış komandasının kommunikasiya və müştəri əlaqələri bacarıqlarının artırılması.
- Məhsul Biliklərinin Artırılması: Satış komandasının məhsul biliklərinin gücləndirilməsi üçün təlim və sınaqların təşkili.

İSTİNADLAR

TANER URUCOGLU
Baku Electronics MMC
T: +994 55 201 04 90
E: Taner.Urucoglu@bakuelectronic.s.az

SAMIR JALILOV
Hyundai Auto Azerbaijan
T: +994 55 251 21 20
E: Samir.Jalilov@autoaz.az

HAKAN AYDEMİR
Baku Electronics
T: +994 55 204 51 60

ŞƏXSİ MƏLUMATLAR

Doğum tarixi
10 sen 1990

Milliyət
Lezgin

Viza vəziyyəti
Not applicable

Ailə vəziyyəti
Married

- Performans Əsaslı Bonus Sistemi: İşçilərin performansına əsaslanan bonus sisteminin tətbiqi.
- Scorecard Sisteminin Qurulması və İdarə Edilməsi: Performansın ölçülməsi və hədəflərin izlənilməsi üçün scorecard sisteminin idarə edilməsi.
- Aylıq Rəhbər Kiti (ARK) Hesabatının Hazırlanması: Aylıq performans hesabatlarının hazırlanması və rəhbərliyə təqdim edilməsi.
- Gizli müştəri anket blankının hazırlanması,peşəkar Mystery Shopper şirkəti ilə partnyorluğun qurulması
- Retail Audit modelinin hazırlanması və tətbiqi üçün Audit şöbəsinə təqdim edilməsi.Hazırlanan model üzrə mağazaların monitorinqinin təşkili
- KPI bazlı gradding sisteminin hazırlanması və istifadə üçün tətbiqi
- Əməkdaşların inkişafı üçün və mağazalar üzrə adil bölgüsü üçün KPI bazlı (bütün vəzifələr üzrə) transfer sisteminin hazırlanması
- P&L (Profit and Loss – Mənfəət və Zərər) sisteminin hazırlanması.Mağaza məsul şəxslərinin bonus sistemini P&L sistemə inteqrə edilməsi
- Labor cost optimizasiya modelinin hazırlanması və tətbiqi