**پروپوزال کوتاه**

**ساختاردهی به واحد مدیریت کاریابی و مناقصات**

A Quick Proposal On

Business Development Management Unit

Structures and Road Map

By: Kaveh Mohammadi

Winter 2023

# **چکیده**

متن حاضر پیشنهاد اولیه برای ایجاد و ساختار دهی به واحد مدیریت کاریابی با تمرکز بر روی توسعه ی بازار از طریق شرکت در مناقصات و دیگر فرصت های کاری دردسترس در شرکت کیتکو می باشد. در این متن نقشه ی راه 24 ماهه با برش های فصلی ارایه خواهد شد و سعی می گردد با نگرشی واقع بینانه و هدفمند در انتهای نقشه ی راه پیشنهادی ، نقطه ی نهایی ایستادن این واحد سازمانی رسم گردد.

لغات کلیدی : کاریابی، ارزیابی، مناقصه، بازار، سهم از بازار، بازاریابی، استراتژی، محصول، برنامه ریزی، قرارداد، صورت وضعیت، امتیازدهی، منابع انسانی، توانمندی، داشبورد، نقشه راه، مهندسی، چارت سازمانی.

# **مقدمه**

شرکت کیتکو بعنوان یکی از زیر مجموعه های شرکت کیسون و تامین کننده ی خدمات انفورماتیک برای هلدینگ کیسون از ابتدای تاسیس تا کنون با درامد های ایجاد شده از طریق ارایه خدمات انحصاری و با تکیه بر توانمندی خود فعالیت نموده است. در عین حال ایجاد موقعیت های کاری و کسب سهم از بازار انفورماتیک کشور در دستور کار مدیریت شرکت بوده که می توان در این زمینه به تلاش برای عقد قراردادهای بیرونی و شرکت در مناقصات در سال گذشته که منجر به موفقیت هایی شده است اشاره نمود. اقدامات ذکر شده با تکیه بر توان داخلی مدیران و متخصصین شرکت صورت پذیرفته اما تداخل های کاری پیش آمده در این خصوص با ماهیت ماموریت های واحدها تخصصی شرکت لزوم ایجاد یک واحد مستقل برای امور کاریابی را مشخص می نماید

# **فرضیات**

بازار انفورماتیک ایران بصورت فزاینده ای در حال گسترش بوده و تحریم های بین المللی و وضعیت سیاسی منجر به عدم حضور رقبای خارجی در کشور شده که به نوبه ی خود حاشیه امنی را برای شرکت های داخلی بوجود آورده است. تعدد شرکت های دانش بنیان و استارتاپ های تکنولوژی و گردش مالی بالای اعلام شده نشان از وجود بازاهای بزرگ در این زمنیه می باشد.

برند شرکت کیتکو با تکیه بر حضور طولانی برند شرکت کیسون در کشور و همچنین حمایت هلدینگ و شرکت های طابعه امکان توسعه بازار را دارد.

توان مهندسی، مالی و اجرایی کافی در شرکت کیتکو برای اقدام به شرکت در طرح های غیر از خدمات ارایه شده به شرکت کیسون وجود داشته و در صورت لزوم نسبت به بازبینی وضعیت و بهبود آن اقدام خواهد شد.

امکان شرکت در مناقصات دولتی و خصوصی و همچنین کاریابی از طریق ایجاد روابط کاری وجود دارد ، همچنین فرض امکان کاریابی از طریق طرح های فعال در شرکت کیسون وجود دارد.

# **مسئله**

طراحی و تصویب مدل مناسب جهت تحقق فرضیات، ارایه برنامه زمانبندی و نقشه راه، ارایه روش اجرایی، ایجاد ساختار سازمانی مناسب، شرح وظایف و اختیارات، سطح ارتباط سازمانی با دیگر واحد های داخلی و خارجی شرکت ، روش ارزیابی عملکرد و افق دید نهایی از جمله مسائل قابل بحث در این پروپوزال هستند.

# **مدل پیشنهادی پایه**

مدل پیشنهادی جهت تحقق فرضیات، بصورت شهودی و تجربه پذیر با در نظر گرفتن افق دید نهایی و به صورت استاندارد ارایه می گردد، اجرایی شدن این مدل نیازمند مسیری طولانی اما قابل برنامه ریزی و کنترل بوده که تحت عنوان نقشه ی راه ارایه خواهد شد. این مدل در گام نخست با توجه به اقدامات لازم در خصوص کاریابی و مناقصات مورد بازبینی قرار خواهد گرفت.

اهداف SMART

SWOT

Marketing

# **مدل پیشنهادی بازبینی شده جهت مناقصات دولتی**

مدل پیشنهادی برای شرکت در مناقصات شامل گردش کار های متعدد و استراتژی مخصوص خود بوده که همکاری دیگر تیم های شرکت کیتکو را می طلبد.

تبیین، آزمون و پایش برای آماده سازی کیتکو جهت شرکت در مناقصات