








## Şəxsi Məlumatlar

-  Zamiq Məmmədov
-  zamiqkh22@gmail.com
-  055 691 65 91
-  Bakı şəh., Sabunçu ray., Yeni Ramana qəs Bakı
-  17 Ağustos 1991

## Bacarıqlar

- MS Word
- MS Excel
- MS Outlook
- 1C

## Dil

- Azərbaycan dili ●●●●●
- Rus dili ●●●●●
- İngilis dili ●●●●●
- Türk dili ●●●●●

## Təhsil

Mühasib  
12№-li Bakı Peşə Liseyi

Eyl 2006 - Haz 2009

## İş Təcrübəsi

### Satış Məsləhətçisi

Oca 2014 - May 2016

#### Kontakt Home

- Şirkət tərəfindən göndərilən məhsulların qəbul edilməsi, yoxlanılması
- Satışla bağlı müxtəlif qayda və prosedurlar, o cümlədən kompaniyalar haqqında məlumatın vaxtında öyrənilməsi və tətbiq edilməsi;
- Müştərilərin mağazada qarşılanması, onların tələbatının öyrənilməsi, məhsullar haqqında ətraflı və doğru məlumatın verilməsi;
- Müştərinin tələbatına uyğun olaraq müştəriyə düzgün seçim etməkdə köməklik göstərilməsi;
- Mağaza direktorunun tapşırıqlarının vaxtında və tələb olunan qaydada yerinə yetirilməsi.

### Kredit Mütəxəssisi

May 2016 - Haz 2021

#### Kontakt Home

- Müştəriyə kredit məhsulları haqqda məlumatın verilməsi;
- Kredit müraciətlərinin qəbulu və analizi;
- Kredit portfelinə nəzarət və idarə etmək;
- Müştəri hesablarının aparılmasına dair xidmətlər;
- Verilmiş kreditlərə dair xidmətlər və onların monitorinqinin aparılması.

### Kateqoriya Meneceri

May 2021 - Kas 2023

#### Grand Mart

- Brend təqdimatlarından, yeniliklərdən və məhsul funksionalından xəbərdar olmaq;
- Bazar tələbatını, rəqiblərin aktivliklərini öyrənmək;
- Məhsulun hədəf kütləsinə uyğun reklam kampaniyaları hazırlamaq;
- Reklam kampaniyalarının effektivliyini ölçmək;
- Partnyorlarla iş, ortaq layihələrin idarəsi;
- Segment üzrə analizlərin aparılması;
- Məhsul tanıtım, təqdimat kampaniyalarının təşkili;

### Satınalma Bölmə Müdiri

Kas 2023 - davam ediyor

#### Grand Mart

- Satınalma strategiyalarını hazırlamaq, rəhbərlik etmək və həyata keçirilməsi
- Məhsulların qiymət dəyişiklikləri və satış qiymətləri ilə bağlı müvafiq şöbələrin yoxlanması,yenilənməsi
- Brend təqdimatlarından, yeniliklərdən və məhsul funksionalından xəbərdar olmaq;
- Bazar tələbatını, rəqiblərin aktivliklərini öyrənmək;
- Məhsulun hədəf kütləsinə uyğun reklam kampaniyaları hazırlamaq;
- Reklam kampaniyalarının effektivliyini ölçmək;
- Partnyorlarla iş, ortaq layihələrin idarəsi;
- Segment üzrə analizlərin aparılması;
- Məhsul tanıtım, təqdimat kampaniyalarının təşkili;