رزومه

مشخصات فردی

امید بخشعلی

ساکن : تهران تلفن همراه: ۰۹۱۲۳۷۸۲۳۵۹ پست الکترونیک : biz.bakhshali@gmail.com

اینستگرام: @omid.bakhshali لینکدین : www.linkedin.com/in/omid-bakhshali

وبسایت: www.omidbakhshali.com

سوابق تحصیلی

- دوره مدیریت کسب و کار (MBA) مدرسه کسب و کار ماهان ۹۵ - ۹۴
- کارشناسی مهندسی مواد– متالورژی صنعتی دانشگاه آزاد اسلامی - کرج ۸۷ - ۸۳

سوابق حرفه ای

- **مشاور فروش – ملونی (یراق آلات و تجهیزات دکوراسیون)**
- **منتور و مشاور فروش – باروان (شرکت حمل و نقل آنلاین)**
- **مشاور فروش – سیبچه (فروشگاه آنلاین دانلود نرم افزار)**
- **مشاور فروش – الو جراح (مشاوره و معرف جراح های زیبایی)**
- **مشاور فروش sms.ir – (پنل پیامکی)**
- **مشاور فروش – ویژن طرح رسام (تبلیغات محیطی)**
- **مشاور فروش – گود باکس (تامین کننده سبد کالا و هدایای سازمانی)**
- **منتور و مشاور فروش – شرکت رستاک (تولید کننده ظروف سلولزی و کاغذی)**
- **مشاور فروش – منیو (اپلیکیشن منو دیجیتال)**
- **منتور و مشاور فروش – شرکت دنیته (تولید کننده مبلمان اداری)**
- **مشاور فروش – شرکت برنا (فعال در حوزه تجهیزات شبکه و IT)**
- **منتور و مشاور فروش – شرکت اینوستیت (فعال در حوزه اقامت کشور اسپانیا)**
- **مشاور بازاریابی و فروش – گروه صنعتی مبتکران (فعال در حوزه فولادهای مهندسی)**
- **مشاور فروش – گاو بنفش (خدمات در حوزه تبلیغات)**
- **مشاور بازاریابی و فروش – ساروچی (خرده و عمده فروشی در حوزه پوشاک آقایان)**
- **مشاور فروش – بانیترو (فروشگاه آنلاین لوازم یدکی خودرو)**

- **مدیر فروش و سهامدار– ویترین نت (پلتفرم حوزه B۲B)**
- **مدیر فروش – فروشگاه آنلاین تیمآپ**
- **مدیر فروش – وبسایت آگهی املاک– شابش**
- **سرپرست بازاریابی و فروش – تلاش (والسیر ایتالیا)**
- **سرپرست بازاریابی و فروش – پارسین گستر جنوب**
- **مدیر خدمات پس از فروش – سرما گستر ویرا (امگا)**
- **مدیر پروژه – پردیس سازه**
- **کارشناس کنترل کیفیت – آبید صنعت پارس**

سوابق آموزشی و تدریس

- **مدیر وبسایت آموزش فروش و بازاریابی امید بخشعلی**
- **مدیر گروه بازاریابی و فروش مدرسه کسب وکار آزاد**
- **مدرس مدرسه کسب و کار ماهان از سال ۱۴۰۰**
- **مدرس تایید صلاحیت شده کلینیک کسب و کار و استعدادیابی سینا**
- **تدریس دوره های فروش سازمانی (B۲B) در حوزه های ساختمان ، تجهیزات پزشکی، آرایشی بهداشتی، مهاجرتی ، اشتراک خدمات خودرو، املاک،...**
- **تدریس دوره های فروش سازمانی(B۲B) در سازمان های: سی آر ام دیدار، شرکت پخش ماکان پخش، شرکت یراق آلات و تجهیزات دکوراسیون ملونی، شرکت میکسین، فرمولا گالری، ...**
- **برگزاری چندین دوره کارگاه فروش تلفنی (کارگاه یک روزه) بصورت شخصی**
- **برگزاری چندین دوره کارگاه مهارت های ارتباطی (یادگیری با بازی) بصورت شخصی**
- **تدریس بیش از ۵۰۰ ساعت کارگاه مدل رفتارشناسی دیسک در آژانس های املاک**
- **مدرس دوره ضبط شده کارشناس فروش (SALES EXPERT)**
- **برگزاری بیش از ده ها وبینار و لایو آموزشی در اینستاگرام با اساتید مختلف در حوزه فروش،بازاریابی ، مذاکره و رشد فردی**
- **تهیه بیش از ده ها مقاله آموزشی در حوزه ی بازاریابی و فروش**

دوره های تخصصی

- **دوره بین المللی مشاوره مدیریت (CMC) – از شهریور ۱۴۰۴ تا اسفند ۱۴۰۴**
- **دوره بیزینس کوچینگ – ویدان (دکتر ربانی) – از آبان ۹۹ تا آبان ۱۴۰۰**
- **کارگاه فروش و بازاریابی تلفنی – ویدان – دی ۹۹**
- **کارگاه پرسنال برندینگ – ویدان – مهر ۹۹**
- **کارگاه هوش هیجانی – (EQ) ویدان – شهریور ۹۹**

- دوره ی رهبری فروش – ویدان – تیر ۹۹
- اصول و فنون مذاکرات – دوره خصوصی شرکتی – تابستان ۹۷
- سمینار فروشنده حرفه ای – مدرسه کسب و کار ماهان – خرداد ۹۷
- دوره مدیریت تولید و عملیات – (OM) سازمان مدیریت صنعتی - بهار ۹۴
- دوره بازرسی های غیر مخرب – (UT,MT,PT) خبرگان صنعت دریا– زمستان ۹۰
- دوره مهندسی بین المللی جوش– (IWE) آکادمی توف-طوبی تاک – سال ۸۹ الی ۹۰
- دوره بارزسی بین المللی جوش– (CWI) بهینه کاوش صنعت – تابستان ۸۶

مهارتها

- مدرس و مربیگری فروش برای تیم های فروش شرکتی
- توانایی تحلیل و پیاده سازی سیستم فروش روی نرم افزارهای فروش و ارتباط با مشتری
- تیم سازی فروش (جذب و استخدام و آموزش نیروی های فروش)
- طراحی مدل های درآمدی تیم های فروش و کنترل و نظارت بر اساس شاخص های ارزیابی عملکرد
- برنامه ریزی و هدف گذاری فروش برای کسب وکارها
- برگزاری جلسات هک رشد ، KPI ، طوفان فکری در استارت آپ ها