

رزومه مهدی محسنی پور

مدیرعامل شرکت گسترش ارتباطات داتک

اطلاعات اولیه

نام و نام خانوادگی	مهدی محسنی پور	شماره موبایل	۰۹۲۰۹۲۰۶۳۲۳ ۰۹۱۲۳۲۰۲۵۸۰
خدمت سربازی	معاف دایم	تاریخ تولد	۱۳۶۳/۰۶/۲۱
وضعیت تاهل	مجرد	ملیت	ایران
موقعیت مکانی فعلی	ایران، تهران	موقعیت شغلی فعلی	مدیرعامل شرکت گسترش ارتباطات داتک
ایمیل	mehdi.mohseni۵۹۲۲@gmail.com		

خلاصه تجربیات

- دارای ۱۵ سال سابقه کاری در حوزه فاوا در لایه های فنی و کسب و کار
- مدیرعامل، معاون و مدیر بازاریابی
- مشاور، محقق و مدرس در حوزه های راهبرد و بازاریابی
- دکترای بازاریابی با پیش زمینه فناوری اطلاعات

تجربه های کاری

شرکت گسترش ارتباطات داتک(رهام داتک): اپراتور ارایه دهنده اینترنت

مدیرعامل و نایب رییس هیات مدیره ۱۴۰۲ تا الان

ایران، تهران

- تدوین و اجرای استراتژی های کلان شرکت در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) با تمرکز بر رشد پایدار و سودآوری
- هدایت و نظارت بر عملکرد واحدهای کلیدی شامل فنی، فروش، بازاریابی، مالی و عملیات
- توسعه بازارهای B2B و مدیریت روابط با مشتریان سازمانی بزرگ و هلدینگ ها
- شناسایی فرصت های سرمایه گذاری، مشارکت های استراتژیک و توسعه کسب و کار
- مدیریت بودجه، منابع مالی و بهینه سازی ساختار هزینه ها
- راهبری پروژه های کلان سازمانی و نظارت بر اجرای موفق مناقصات و قراردادهای
- تعامل مؤثر با ذی نفعان کلیدی از جمله سهامداران، نهادهای حاکمیتی و شرکای تجاری
- ایجاد و تقویت مزیت رقابتی از طریق هم افزایی با شرکت های زیرمجموعه و همکار
- توسعه فرهنگ سازمانی مبتنی بر عملکرد، نوآوری و مشتری مداری
- مدیریت ریسک های عملیاتی، مالی و استراتژیک

دستاوردهای کلیدی

- افزایش سهم بازار در بخش مشتریان سازمانی از طریق توسعه شبکه فروش و قراردادهای کلان
- بهبود سودآوری شرکت با بازطراحی مدل درآمدی و کنترل هزینه‌ها و خروج شرکت از سالها زیان
- گسترش همکاری‌های استراتژیک با بازیگران اصلی صنعت ICT
- ارتقاء جایگاه برند شرکت در بازار رقابتی

مهارت‌ها و شایستگی‌ها

- رهبری استراتژیک و تصمیم‌گیری در سطح کلان
- توسعه کسب‌وکار و مدیریت بازارهای سازمانی (B2B)
- مدیریت مالی و تحلیل سرمایه‌گذاری
- مذاکره پیشرفته و مدیریت ذی‌نفعان
- مدیریت تحول دیجیتال و نوآوری

شرکت رهام داتک: اپراتور ارایه دهنده اینترنت

معاون کسب و کار شهريور ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲

ایران، تهران

- راهبری و مدیریت واحدهای فروش سازمانی و خانگی و بازاریابی و فروش عمده توسط مدیران آن
- تدوین و پیاده سازی استراتژی بازاریابی
- تدوین و پیاده سازی استراتژی فروش بودجه بندی و هدفگذاری و ...
- تدوین استراتژی های بازاریابی (انلاین و آفلاین)
- ممیزی فروش و بازاریابی و کسب و کار
- شرکت در جلسات خارج از سازمان با سازمانهای بالا دستی و ارایه گزارش از پیشرفت شرکت
- بهینه سازی و بهبود وضعیت تیم های زیر مجموعه
- ارایه و پیاده سازی راهکارهای برون رفت از شرایط بحران و بهبود فروش
- پیش بینی ریزش و ارایه راهکارهای ریزش مشتریان
- تدوین قراردادهای حوزه تجاری در حوزه سروکو، مشتریان سازمانی و مناقصات
- مدیریت و راهبری تیم زیر مجموعه ۵۰ ۴۰ نفر
- ارایه راهکارهای OSS/BSS به منظور پیاده سازی
- ارایه راهکار های توسعه کسب و کار در حوزه های فیبر/ LTE/ ADSL اینترنت اشتراکی و اختصاصی و محصولات جدید
- تدوین استراتژی توسعه شبکه نمایندگی در حوزه فروش خانگی و سازمانی
- شرکت در جلسات صنفی و سازمانهای بالا دستی و عضویت در کمسین اینترنت شرکتهای FCP
- مذاکره با سایر شرکتهای FCP و SERVCO در حوزه ایجاد همکاری های مشترک
- تدوین استراتژی فروش سازمانی و توسعه و آموزش
- بهبود راندمان مرکز تماس زیر مجموعه با شاخصها و مکانیزیمهای مناسب

شرکت انتقال داده های آسیاتک

مدیر بازاریابی از ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۰

ایران، تهران

- مربی و رهبری تیم بازاریابی با ۴ سرپرستی در حوزه ارتباطات بازاریابی، برند و دیجیتال و تحقیقات بازار و روابط عمومی با بیش از ۱۵ متخصص
- توسعه استراتژی های بازاریابی و فروش در حوزه محصولات سازمانی: دیتاسنتر، ویپ، پهنای باند
- توسعه برنامه بازاریابی برای محصولات خدمات خانگی که شامل ADSL, TD LTE, OWA
- پیاده سازی و مدیریت و هماهنگی برگزاری وبینارهای تخصصی در جهت جذب مشتریان سازمانی و بهبود آگاهی از برند سازمانی آسیاتک
- طراحی و توسعه و پیاده سازی برنامه بازاریابی دیجیتال و اجرای راهبردهای آن در حوزه دیجیتال شامل: تبلیغات گوگلی، صفحات فرود، انواع تبلیغات CPC و سوشیال مدیا در حوزه ویدیو، IGTV و Reels و ایمیل مارکتینگ و کپی رایتینگ برای ۲ حوزه خانگی و سازمانی
- طراحی و پیاده سازی و توسعه راهبردهای آفلاین مارکتینگ برای محصولات خانگی آسیاتک توسط مدیاهای بیلبود و مترو، استرابورد و ...
- همراهی و مشاوره برای طراحی محصولات خانگی و سازمانی
- بازاریابی مبتنی بر رویداد و حفظ شرکت از شایعات و حوادث بد پیش آمده در صنعت توسط روابط عمومی به صورت آنلاین و آفلاین
- مدیریت تیم روابط عمومی در جهت برگزاری کنفرانسها و پیشبرد سیاستهای برند و محصولات
- مشاوره و طراحی Omni channel با تیم فروش در جهت بهبود تجربه مشتری در شرکت
- مدیریت قراردادهای آژانسهای آفلاین و آنلاین پیمانکاران شرکت
- طراحی و پیاده سازی بازاریابی داخلی، به منظور بهبود برند کارفرمایی در شرکت و افزایش وفاداری پرسنل
- ایجاد جلسات گروه کانون و طوفان فکری در جهت ایجاد تیمهای خلاقه به منظور طراحی و پیاده سازی کمپینهای تبلیغاتی
- مدیریت تیم تحقیقات بازار برای طراحی و رصد داده های رقبا، مشتریان و رضایت مشتریان و تحلیل بازار با مشاهد و پرسشنامه و فنون کیفی مانند مصاحبه
- بازطراحی مجدد تیم بازاریابی
- طراحی و تدریس سرفصلهای جدید بازاریابی و بروز سازی تیمهای فروش و بازاریابی مانند اصول بازاریابی، بازاریابی دیجیتال، اصول فروش و روانشناسی فروش

شرکت انتقال داده های صبانت (ندا گستر صبا)

مدیر بازاریابی شهريور از ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸

ایران، تهران

- استراتژیست و مدیر تحقیقات بازار در این شرکت.
- مدیریت و انجام کلیه فعالیتهای بازاریابی و تبلیغات ATL/BTL
- تهیه و هدف قرار دادن بسیاری از برنامه های موفق برای پیش بینی مدیریت مصرف و جذب مشتری و جذب مشتریان جدید
- تهیه مدل خاص رضایت مشتری برای این شرکت.
- تهیه برنامه مدیریت کانال های توزیع و همه کانال ها در این شرکت ها برای بیش از ۱۵۰ عمده فروش.
- آموزش تیم های فروش و پشتیبانی
- تهیه آگاهی از نام تجاری و طرح ارزش ویژه نام تجاری
- پیشرو برنامه DM برای هدف قرار دادن مشتریان
- نظارت بر تجزیه و تحلیل بازاریابی دیجیتال با تجزیه و تحلیل گوگل
- یه برنامه بازاریابی B۲B و تیم هدایت
- طراحی محصول و خدمات جدید ADSL
- تهیه تقویم تبلیغاتی و بازاریابی رویداد
- برنامه WOM برای مشتریان جدید
- طراحی طرح تحقیق کیفی و کمی برای جمع آوری داده ها از بازار و مشتریان
- آماده سازی BP برای محصول جدید مانند FTTX و IOT به ویژه در زمینه تحقیقات بازار
- استفاده از تجربیات مشتری برای افزایش حفظ مشتری.
- تجزیه و تحلیل داده های کمی و کمی با نرم افزارهایی مانند SPSS ، Modeler ، MAXQDA به منظور درک نیازهای مشتریان

شرکت پرورش داده ها

ایران، تهران

توسعه دهنده سیستم و تحلیل گر کسب و کار از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵

- مشاوره و تجزیه و تحلیل کسب و کار در شرکت پرورش داده ها و انجام پروژه مدیریت فناوری اطلاعات برای سازمان تنظیم مقررات و شرکت مخابرات ایران شبکه شامل موارد زیر است:
- ارائه راهکارهایی برای افزایش و ارتقای سرمایه گذاری در صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران که دارای فعالیت می باشد:
- طراحی اکوسیستم سرمایه گذاری.
- یافتن شکاف و چالش در زمینه سرمایه گذاری در فناوری اطلاعات و ارتباطات
- مطالعه تطبیقی با کشور موفق
- بررسی مقررات ایران در صنعت فاوا در حوزه سرمایه گذاری
- طراحی مدل عملیاتی برای تعیین مدل تعرفه در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران در صنعت پست
- تحقیق در مورد مدل های قیمت گذاری
- بررسی در اسناد دولتی و بالا دستی مرتبط
- مطالعه تطبیقی با تجربه موفقیت در قیمت گذاری
- پیاده سازی نرم افزار محاسبه تعرفه
- کارشناس ارشد OSS در طراحی برنامه راهبردی فناوری اطلاعات مخابرات ایران با مشاوره شرکت هندی Techmahindra
- بررسی وضعیت موجود شرکت مخابرات ایران و همراه اول
- طراحی وضعیت مطلوب
- ارایه نقشه راه برای رسیدن به وضعیت مطلوب

پروژه های مشاوره ای و آکادمیک

- مشاور معاون فنی و بازرگانی شرکت پست جمهوری اسلامی ایران از خرداد سال ۱۴۰۵ تا کنون
- مشاور مدیر عامل و هیات مدیره در آژینه سازان کاسبین در حوزه های استراتژی و بازاریابی ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۵
- مشاور معاون تجاری بانک ملی ایران ۱۴۰۳
- مشاور و مدیر عامل و مدرس و منتور بازاریابی شرکت فرانکر زرفام از ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲
- مشاور مدیر عامل و مدرس انواع دوره های بازاریابی در شرکت پرشین سازه ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۵
- مدرس دوره های فروش و بازاریابی در شرکت پست جمهوری اسلامی ایران ۱۳۹۹
- مدرس در موسسه آموزشی ماهان ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵
- مشاوره شرکت آسان نت ۱۳۹۸
- مترجم ۲ کتاب در حوزه بازاریابی
- تالیف ۲ کتاب در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات برای سازمان تنظیم مقررات ارتباطات و رادیویی
- دارای ۵ عنوان مقاله در ژورنالهای علمی پژوهشی بین المللی و ISI
- رتبه ۴ کنکور دکتری سال ۱۳۹۴
- مشاوره در حوزه تحقیقات بازار در شرکت بهنوش ایران سال ۱۳۹۴

تحصیلات

- مدرک PostDBA در حوزه استراتژی از سازمان مدیریت صنعتی سال ۱۴۰۴
- مدرک دکترا PhD در حوزه بازاریابی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی سال ۱۴۰۰
- مدرک ارشد در مدیریت اجرایی گرایش بازاریابی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی سال ۱۳۹۴
- مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر گرایش نرم افزار از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی سال ۱۳۸۷

زبان ها

- فارسی (زبان اصلی)
- ترکی حرفه ای
- انگلیسی حرفه ای دارای مدرک تافل ibt با نمره ۱۰۸ از ۱۲۰

گواهینامه ها

- مدرک GRE با تفسیر نمره عالی ۳۴۰
- SPSS از مجتمع فنی تهران
- قیمت گذاری در فاوا از سازمان تنظیم مقررات
- AMOS از آکادمی آمار ایران
- MAXQDA از ایران داتک
- تحلیل صورتهای مالی از سازمان مدیریت صنعتی
- MCITP از مجتمع فنی تهران