



1. اطلاعات شخصی :

- نام : محمد
- نام خانوادگی : اسحاقی ابیانه
- سن : 51 سال
- وضعیت تاهل : متأهل
- ملیت : ایرانی
- مذهب : شیعه
- وضعیت نظام وظیفه : دارای کارت پایان خدمت
- تلفن همراه : 0912-186-9918 و 0935-400-6000
- آدرس پست الکترونیک : msabyaneh1353@gmail.com
m.eshaghi@fanaptelem.com.ir

2. تجارب کاری رسمی :

- نام شرکت : گروه صنعتی بارز (1378 تا 1384) تولید کننده انواع تایر و تیوب
- پست سازمانی :

❖ کارشناس برنامه ریزی فروش (1378 تا 1381)

❖ **مدیر برنامه ریزی فروش و سیستمهای اطلاعات بازاریابی و فروش (1381)**

تا 1384)

با مسئولیتهای :

- ✓ تهیه و کنترل برنامه تولید بر اساس برنامه فروش
- ✓ تهیه برنامه فروش در کانالهای مختلف فروش بر اساس قراردادهای منعقد شده و پیش بینی های فروش و روندهای بازار
- ✓ تهیه گزارشات فروش و تحلیل روندهای فروش در کانالها و مناطق مختلف فروش
- ✓ کنترل انطباق فروش واقعی و اهداف فروش و برنامه ریزی اقدامات اصلاحی
- ✓ طراحی فرایندهای جدید کاری و بازمهندسی فرایندهای جاری سازمان

- **نام شرکت : شرکت خدمات ارتباطی ایرانسل (1384 تا 1393)** دومین اپراتور تلفن همراه

کشور

- **پست سازمانی :**

❖ **مدیر فروش توزیع کنندگان (1384 تا 1386)**

- ✓ مدیریت تعدادی از توزیع کنندگان شرکت و هدایت آنان جهت تحقق اهداف از پیش تعیین شده

❖ **مدیر فروش کانالهای توزیع (1386 تا 1389)**

- ✓ مدیریت شبکه توزیع کنندگان شرکت ایرانسل بعنوان اصلی ترین کانال فروش و توزیع شرکت ، و حصول اطمینان از تحقق اهداف از طریق مدیران فروش توزیع کنندگان

✓ انتخاب توزیع کنندگان ، عقد قرارداد ، تدوین سیاستهای کاری و
استراتژیهای فروش ، تعیین هدف خرید (فروش) برای توزیع کنندگان ،
کنترل بازار

❖ **مدیر ارشد توزیع کنندگان و فروش الکترونیکی (1389 تا 1392)**

✓ مدیریت کانال فروش توزیع کنندگان و کانال فروش محصولات الکترونیکی
و شبکه بانکی

❖ **مدیر کل فروش محصولات و راهکارهای سازمانی (1392 – 1393)**

✓ طراحی ، توسعه و فروش محصولات و راهکارهای سازمانی با مشارکت تیم
بازاریابی در بازارهای هدف

- **نام شرکت : شرکت رایتل (1393)**
- **پست سازمانی :** مدیر فروش تجاری
- **نام شرکت : شرکت توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (هلدینگ فناپ)**

1394 تا کنون)

- **پست سازمانی :**

❖ **مدیر پروژه اپراتور مجازی تلفن همراه (1394 تا 1396)**

❖ **معاون اپراتور مجازی شرکت فناپ تلکام (1395 تا 1396)**

❖ **قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ موبایل (1395 تا 1398)**

❖ **عضو هیئت مدیره شرکت فناپ موبایل (1398 تا کنون)**

✓ تهیه و تصویب برنامه کسب و کاری (BP) پروژه اپراتور مجازی تلفن همراه

✓ دریافت موافقت اصولی و پروانه اپراتور مجازی تلفن همراه از سازمان تنظیم

مقررات و ارتباطات رادیویی

✓ طراحی ساختار سازمانی و تشکیل تیم پروژه

✓ تدوین برنامه زمانی استخدام

✓ تدوین Project Plan

✓ راهبری تیم های بازاریابی، فروش، توسعه کسب و کار و فنی پروژه

✓ تهیه لیست تامین کنندگان پلتفرم های مورد نیاز، ارزیابی تامین کنندگان

و مذاکره با آنها

✓ مذاکره با شرکتهای بین المللی جهت مشارکت در اجرای پروژه بعنوان

سهامدار و شریک تجاری

✓ مذاکره با اپراتورهای موبایل جهت عقد قرارداد میزبانی

✓ مذاکره با سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

❖ **معاون توسعه کسب و کار شرکت فناپ تلکام (شهریور 1397 تا پایان**

(1398

✓ مسئولیت بازاریابی و فروش خدمات شرکت فناپ تلکام در حوزه ارتباطات

ثابت (پهنای باند اینترنت ، تلفن ثابت ، اینترنت پرسرعت خانگی و ...)

✓ سازماندهی و ساختاردهی معاونت توسعه کسب و کار

✓ اصلاح و ایجاد فرایندهای کاری معاونت توسعه کسب و کار

✓ رشد چشمگیر فروش و وصولی شرکت در دوره تصدی

❖ **معاون ارتباطات سیار شرکت فناپ تلکام (1399 تا کنون)**

✓ راه اندازی آزمایشی اپراتور مجازی فناپ موبایل

✓ مذاکره و عقد قرارداد تامین پلتفرمهای CRM و OCS

❖ **مدیر عامل شرکت فناپ موبایل (از 1401/06/1 تا کنون)**

- ✓ راه اندازی اپراتور مجازی فناپ موبایل
- ✓ تجاری سازی خدمات فناپ موبایل در بازار در حوزه های B2C و B2B
- ✓ راه اندازی سامانه پیامک انبوه فناپ موبایل

❖ **عضو کمیسیون تجارت الکترونیک نصر تهران در دوره هفتم**

3. تحصیلات

- لیسانس کامپیوتر – سخت افزار از دانشگاه آزاد اسلامی با معدل 16.43
- فوق لیسانس مهندسی صنایع – مدیریت سیستم و بهره وری از سازمان مدیریت صنعتی با معدل 18.80 (پذیرش از کنکور سراسری)

❖ **عنوان پایان نامه کارشناسی ارشد : راهکارهای افزایش رضایت مشتریان در**

صنعت لاستیک کشور

- دکترای مدیریت حرفه ای کسب و کار (DBA) از دانشگاه بوردو فرانسه

❖ **Assessing Impact of Brand Equity on Customer Loyalty**

4. دوره های آموزشی

- EFQM
- ISO 9000, ISO 14000 , QS 9000
- Balanced Scorecard(BSC)
- اصول بازاریابی
- اندازه گیری رضایت مشتری (CSM)
- مدیریت ارتباط با مشتری (Neotelis Inc.)
- مهندسی فروش و فروشهای حضوری

- برنامه ریزی فروش و سازماندهی عملیات
- سیستمهای اطلاعات مدیریت
- مشتری مداری و رفتار مصرف کننده
- مدیریت مالی برای مدیران غیر مالی
- نوآوری و تمایز
- تکنولوژی و عیوب تایر (شرکت کنتیننتال آلمان)
- **Key Account Management (MTN Academy)**
- **Sales & Distribution Optimization Program (MTN Academy)**
- **Effective communication & Negotiation Skill**
- **Coaching for Stellar Service (achieve global)**
- **Leading for Stellar Service (achieve global)**
- **Leading Bold Changes**
- **Telecommunication Fundamental (MTN Academy)**
- **Telecoms Mini MBA (Telecommunication – MTN Academy)**
- اولین و سومین کنفرانس بین المللی بازاریابی و فروش در دوران رکود
- کنفرانس دو روزه بین المللی مدیریت اجرایی (برایان تریسی)
- حضور در چندین دوره از کنفرانس جهانی موبایل در بارسلون اسپانیا
- ...

5. سایر مهارتها و فعالیتهای

- مشارکت در تیم های تدوین استراتژی
- ارائه مقاله در مجله صنعت لاستیک در حوزه منابع انسانی
- ارائه مقالات در همایشهای ملی صنعت لاستیک در حوزه های بازار و مدیریت و کسب عنوان برترین مقاله در ششمین همایش ملی صنعت لاستیک
- مشارکت در طرحهای ارزیابی و انتخاب کارمندان نمونه

- آشنایی با جدیدترین سیستمهای ارزیابی عملکرد کارکنان
- سازماندهی و ساماندهی کانالهای توزیع و فروش
- طراحی سیستم توزیع و فروش بر مبنای اهداف فروش هفتگی / ماهانه و سالانه
- طراحی سیستم ارزیابی و رتبه بندی توزیع کنندگان شرکت
- طراحی و اجرای برنامه های تشویقی جهت پیشبرد فروش در کانالهای مختلف فروش
- طراحی و اجرای سیستمهای فروش کشوری و منطقه ای (استانی)
- آشنایی با شبکه های بانکی و استفاده از زیرساختهای بانکی بعنوان کانال فروش محصولات

اپراتوری

- آشنایی با فروش به سازمانهای دولتی و خصوصی (فروش سازمانی)
- برگزاری سمینارهای فروش محصولات سازمانی و غیر سازمانی
- آشنایی با اصول و فنون مذاکره
- تشکیل و راهبری تیم های مختلف عملیاتی و اجرایی تا حصول به نتایج و اهداف پروژه
- آشنایی با صنعت تلکام و حوزه های اپراتوری ثابت و موبایل
- سازماندهی و برنامه ریزی تیم پروژه راه اندازی اپراتور مجازی تلفن همراه
- راه اندازی اپراتور مجازی تلفن همراه (MVNO)
- توسعه کسب و کار در حوزه ارتباطات ثابت و موبایل
- مدیریت پروژه های ارتباطی ثابت و سیار
- ارائه چندین مقاله در مجله پیوست