

+98 (915) 003 6519

Norouzzadeh.yaser@gmail.com

www.YaserNorouzzadeh.ir

ياسر نوروززاده

تاریخ تولد: ۱۳۶۹/۰۸/۱۸ || وضعیت سربازی: پایان خدمت

تحصیلات

۱۴۰۴ – اکنون

کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی (گرایش استراتژیک)

دانشگاه تابران – مشهد

۱۳۸۹ – ۱۳۹۴

لیسانس عمران

دانشگاه آزاد اسلامی مشهد

زبان انگلیسی

- English – IELTS Academic Overall 7 (L 7 / R 7.5 / W 6 / S 6.5)

مهارت‌های نرم افزاری

- Autocad Civil 3D
- Microsoft Office – Word, Excel, Powerpoint, Outlook, MSP
- Adobe Photoshop
- ICDDL

فناوری، برنامه‌نویسی و AI

• ابزارهای AI

بهره‌گیرنده فعال از ابزارهای هوش مصنوعی با توانایی یادگیری سریع پلتفرم‌های جدید و به‌کارگیری آن‌ها در تحلیل، حل مسئله، تحقیق، تولید محتوا و تصمیم‌سازی.

• پایتون

مسلط به اصول اولیه کدنویسی پایتون با تجربه در استفاده از کتابخانه‌ها و ابزارهای مختلف برای توسعه و حل مسائل مختلف در سطح متوسط.

مهارت‌های نرم

• رهبری و مدیریت

- توانایی هدایت تیم‌های چندوظیفه‌ای
- برنامه‌ریزی استراتژیک و هدف‌گذاری
- مدیریت پروژه و سازماندهی منابع
- توانمندسازی اعضای تیم و مربی‌گری

• مهارت‌های ارتباطی

- مذاکره و حل تعارض
- ارتباط مؤثر شفاهی و نوشتاری
- کار تیمی و همکاری بین‌بخشی
- ارائه و سخنرانی

• تفکر نقاد و حل مسئله

- تصمیم‌گیری در شرایط بحرانی
- تحلیل و ارزیابی داده‌ها
- خلاقیت در ارائه راه‌حل‌ها
- پیش‌بینی چالش‌ها و رفع آنها

• سازگاری و یادگیری

- انعطاف‌پذیری در محیط‌های جدید
- یادگیری مهارت‌ها و فناوری‌های جدید
- انطباق با فرهنگ‌ها و دیدگاه‌های متنوع
- مدیریت تغییر و رشد فردی

تجربیات شغلی

مدیریتی و اجرایی

مدیر بازرگانی

شرکت دانش بنیان نهامین پردازان آسیا

در این جایگاه، مسئولیت هدایت استراتژی‌های تجاری و توسعه درآمد شرکتی فناورمحور با بیش از دو دهه تجربه در حوزه راهکارهای بازرسی و تحلیل صنعتی را بر عهده داشتم؛ مجموعه‌ای فعال در زمینه اسکنرهای RT، نرم‌افزارهای متالوگرافی و راهکارهای مبتنی بر یادگیری ماشین برای تحلیل و تشخیص عیوب در تصاویر رادیوگرافی صنعتی.

نقش من فراتر از مدیریت بازرگانی و شامل طراحی، اجرا و بهینه‌سازی استراتژی‌های تجاری در بازار B2B، به‌ویژه صنعت نفت و گاز بود. در این مسیر، علاوه بر مدیریت ساختار فروش داخلی، مسئولیت توسعه بازار، راه‌اندازی بخش واردات تجهیزات و مواد تخصصی، ایجاد مشارکت‌های تجاری و شناسایی فرصت‌های جدید رشد را بر عهده داشتم.

یکی از مهم‌ترین ابعاد این جایگاه، ایجاد ارتباط مؤثر میان تیم‌های فنی، بازار و مشتریان بود؛ به‌گونه‌ای که بتوان مفاهیم پیچیده فنی و راهکارهای مبتنی بر هوش مصنوعی را به ارزش تجاری قابل درک برای مشتری تبدیل کرد. این تجربه برای من بستری ارزشمند در تلفیق نگاه استراتژیک، توسعه بازار، رهبری تیم و تصمیم‌گیری مبتنی بر تحلیل بازار ایجاد کرد.

بخشی از دستاوردها و ارزش‌های خلق‌شده در این جایگاه (طی سه ماه ابتدایی):

- کاهش زمان صدور و تحویل نرم‌افزار به مشتریان از ۱۰ روز کاری به یک روز
- بهبود فرایندهای داخلی شرکت مرتبط با بخش بازرگانی
- پیاده‌سازی CRM ابری و بهبود ساختار مدیریت اطلاعات مشتریان با هدف منظم‌سازی داده‌ها، افزایش بهره‌وری تیم بازرگانی و ارتقای فرایندهای داخلی سازمان

تیر ۱۴۰۳ – آبان ۱۴۰۴

مدیر پروژه توسعه محیط و زیرساخت

Project Development Manager

در این موقعیت، مسئولیت بازآفرینی زمینی ۳۰۰۰ مترمربعی شامل یک ساختمان قدیمی و باغی از درختان کاج ارزشمند را با هدف حفظ هویت محیط، ارتقای کاربری فضا، افزایش ایمنی و بهبود تجربه کاربران بر عهده داشتم. رویکرد پروژه مبتنی بر توسعه پایدار، حفظ ارزش‌های محیطی و توجه به نیازهای طیف متنوع استفاده‌کنندگان بود؛ موضوعی که پروژه را از یک فعالیت صرفاً عمرانی به فرایندی مبتنی بر تعامل انسانی، تصمیم‌گیری و هماهنگی میان ذی‌نفعان تبدیل کرد. در این مسیر، علاوه بر مدیریت فنی و اجرایی، نقش فعالی در ایجاد هماهنگی میان پیمانکاران، نیروهای اجرایی و کاربران نهایی داشتم و تلاش کردم میان الزامات فنی، زیبایی‌شناسی و نیازهای انسانی تعادل ایجاد شود. همچنین با آموزش نیروهای محلی، ارتقای بهره‌وری تیم و مدیریت ارتباطات در محیطی چندذی‌نفع، تجربه ارزشمندی در رهبری، مذاکره و مدیریت منابع انسانی کسب کردم.

بخشی از دستاوردها و ارزش‌های خلق‌شده در این جایگاه:

- توانمندسازی نیروهای محلی و ارتقای دانش اجرایی آن‌ها از طریق آموزش مهارت‌های عمرانی مانند آرمان‌توربندی، بتن‌ریزی و اجرای صحیح جزئیات فنی
- ایجاد هماهنگی مؤثر میان پیمانکاران، نیروهای اجرایی و ذی‌نفعان پروژه برای کاهش اصطکاک‌های اجرایی و افزایش بهره‌وری تیم
- حفظ تعادل میان الزامات فنی پروژه و نیازهای انسانی و زیبایی‌شناختی کاربران نهایی فضا
- مدیریت اجرای پروژه با رویکرد حفظ محیط‌زیست و صیانت از عناصر ارزشمند موجود، از جمله درختان و ساختار قدیمی سایت
- توسعه مهارت‌های رهبری، مذاکره و مدیریت ارتباطات در محیطی با حضور هم‌زمان نیروهای اجرایی، کارفرما و مخاطبان نهایی پروژه

دی ۱۴۰۰ – تیر ۱۴۰۲

مدیر بازرگانی و مشاور مدیر عامل

Alamiri Computers Trading L.L.C

در سمت قبلی خود در یک شرکت تامین کننده نرم افزار متخصص در امنیت سایبری، به عنوان مشاور مدیر عامل و مدیر اجرایی فروش خدمت می‌کردم. من این افتخار را داشتم که در موفقیت شرکت به عنوان تنها توزیع کننده محصولات Bitdefender در خاورمیانه مشارکت داشته باشم. این شرکت علاوه بر محصول یاد شده، بعنوان توزیع کننده رسمی سایر برندهای مهم همچون IDM، McAfee، Kaspersky و... نیز بود. مسئولیت‌های من شامل شناسایی و توسعه یک استراتژی جامع (Go-To-Market) برای بازار هدف محصول اصلی شرکت یعنی بیتدفندر بود. که شامل تعریف پرسونای ایده آل مشتری، تقسیم بندی بازارهای هدف، انتخاب کانال‌های ارتباطی و توزیع موثر، ایجاد مشارکت، تجزیه و تحلیل چشم انداز رقابتی و توسعه مدل‌های تجاری و قیمت گذاری است. پس از کاوش در بازارهای عمان و امارات، دفتر را به صورت استراتژیک از عمان به امارات انتقال دادم تا از فرصت‌های بازار بهتر استفاده کنم.

بخشی از دستاوردها و ارزش‌های خلق شده در این موقعیت:

- انتقال دفتر مرکزی از مسقط به دبی
- تا ۸۰٪ کاهش قیمت خرید محصول از شرکت Bitdefender بواسطه‌ی ارائه‌ی پروپوزال GTM
- جذب و راه‌اندازی Reseller کشور عراق، در شهر اربیل (آموزش حضوری در اربیل)
- فروش ۵۰۰۰ دلار محصول به دو مشتری در دبی و عراق در ماه اول
- بازگرداندن محصولات Bitdefender به ویتترین مغازه‌ها پس از ۴ سال
- به روزرسانی وب سایت انگلیسی و راه‌اندازی وب سایت عربی
- راه‌اندازی بخش Content Marketing در دو دسته‌ی انگلیسی و عربی

بهمن ۱۳۹۶ - شهریور ۱۳۹۸

هم‌بنیان‌گذار

استارت‌آپ هایپرمارکت آنلاین ۸۱۱۸

به عنوان هم‌بنیان‌گذار هایپرمارکت آنلاین ۸۱۱۸، پس از رویارویی و گذراندن چالش‌های رشد یک کسب و کار به صورت ارگانیک، تجربیات ارزشمندی در زمینه‌هایی مانند نوشتن و پایبندی به بیزنس پلن (BP)، بوم مدل کسب و کار (BMC)، استراتژی‌های ورود به بازار (GTM) و مدیریت جریان نقدینگی، این کسب‌وکار به طور قابل توجهی دیدگاه من را در مورد کارآفرینی و نگهداری آن گسترش داد. متأسفانه به دلیل بی‌ثباتی اقتصادی طولانی‌مدت در کشورمان (افزایش ناگهانی نرخ دلار) که مانع سرمایه‌گذاری بلندمدت در استارت‌آپ‌ها می‌شد، مجبور شدیم تصمیم سختی برای تعطیلی کسب‌وکار بگیریم. با وجود این، این سفر بینش عمیقی را ارائه داد و انعطاف‌پذیری و تفکر استراتژیک من را تقویت کرد و تبدیل شد به نقطه‌ی عطف زندگی شغلی‌ام.

بخشی از دستاوردها و ارزش‌های خلق شده در این موقعیت:

- رشد ۱۰۰٪ درآمدی در چهار ماه ابتدایی کار
- افزایش سفارش‌های روزانه از ۲ مورد به بیش از ۱۵ مورد
- موجودی بیش از ۵۰۰۰ قلم کالا در سایت
- برگزاری بیش از ۱۴۰ مورد جلسه سرمایه‌گذاری که ۵۷ مورد آن به جلسات دوم به بعد هم منتقل شد
- یادگیری مباحث مهم «ارزش‌گذاری کسب‌وکار» و «جریان نقدینگی»

عمرانی

هم‌بنیان‌گذار، مدیر ارشد عملیات و سرپرست کارگاه

شرکت ساختمانی سپیدار سازه توس

به همراه دو دوستم در سال دوم دانشگاه شرکت ساختمانی‌مان را راه‌اندازی کردیم. پیش از راه‌اندازی آن برای شرکت دیگری کار می‌کردم، اما نقش من به‌عنوان عضو هیئت مدیره در کنار سن آن زمانم (۲۳ سالگی) باعث تجربه کردن انواع مختلفی از مهارت‌ها و چالش‌ها از جمله کار تیمی، مدیریت زمان، سازگاری، ابتکار و ارتباطات شد. تجربیاتی که چراغ راه زندگی شغلی‌ام است.

بخشی از دستاوردها و ارزش‌های خلق شده در این موقعیت:

- یادگیری و ارتقاء مهارت‌های نرم
- یادگیری و ارتقاء سطح دانش نرم‌افزارهای اکسل، اتوکد و MSP

اسفند ۱۳۹۱ - بهمن ۱۳۹۶

بخش کوچکی از تجربیات داوطلبانه

به دلیل امضای قرارداد محرمانگی (NDA) از ذکر نام موسسه و جزئیات فعالیتها معذورم.

مدرسی

۱۳۹۸

۱۴۰۱ الی ۱۴۰۵

کارگاه آموزشی، معلمین پایه‌های اول تا دوازدهم، تاب‌آوری (از نگاه سازمانی)

تعداد مخاطبین: ۵۳ نفر مدت زمان برنامه: ۳ ساعت

سر فصل‌ها:

- مفاهیم و اصول تاب‌آوری فردی و سازمانی
- ارتباط تاب‌آوری و مسئولیت‌پذیری در محیط کار
- مدل‌های کاربردی تاب‌آوری (7C)، ABC و ...)
- شناسایی عوامل فشار و فرسودگی شغلی
- مدیریت استرس در محیط‌های آموزشی
- تاب‌آوری در کار تیمی و همکاری بین‌بخشی
- مدیریت تعارض و ارتباط مؤثر در تیم‌ها
- حفظ تمرکز بر اهداف سازمانی در شرایط فشار
- راهکارهای عملی تقویت تاب‌آوری فردی و گروهی
- ایجاد فرهنگ سازمانی تاب‌آور
- نقش معلمان به عنوان الگوی تاب‌آوری برای دانش‌آموزان

کارگاه آموزشی، دانشجویان ۲۰ تا ۲۵ سال، سواد دیجیتال

تعداد مخاطبین: ۶۵ نفر مدت زمان برنامه: ۸ ساعت

سر فصل‌ها:

- کلیاتی راجع به سواد دیجیتال و معانی تحت پوشش
- ارتباطات آنلاین و امنیت این روابط
- تفکر انتقادی، چتری برای زندگی
- طبقه بندی اطلاعات آنلاین
- شهروند دیجیتال
- روش تحقیق، شناخت انواع منابع و استفاده از ابزارها

کارگاه آموزشی، دانشجویان ۲۰ تا ۲۵ سال، ایده‌پردازی، طراحی و اجرای بردگیم "بازی روستاها" از منظر اقتصادی (هم‌بنیان‌گذار)

تعداد مخاطبین: ۶۵ نفر مدت زمان برنامه: ۸ ساعت

سر فصل‌ها:

- سواد مالی و تصمیم‌گیری‌های اقتصادی
- ارتباطات فردی و اجتماعی
- اخلاق و زندگی اجتماعی
- کار تیمی
- خودشناسی

۱۴۰۰ - ۱۴۰۱

مسئول تیم آموزش

ایجاد و ارزیابی نقشه راه برای بالابردن بهره‌وری دانش‌آموزان در رسیدن به اهداف تحصیلی و فردی‌شان از طریق آموزش به پشتیبانان آنها. فعالیت‌های آموزشی/یادگیری. تهیه و برنامه‌ریزی راهکارهایی برای رصد دانش‌آموزان در مسیر اصلی بدون پرسش مستقیم از ایشان. کارگاه‌های فصلی برای آنها، والدین و پشتیبانان.

تعداد پشتیبانان: ۲۲ نفر

تعداد مخاطبین: ۱۵۲ نفر

وظایف و دستاوردها:

- فرایند جذب پشتیبان
 - ثبت‌نام / مصاحبه آنلاین / گذراندن دوره آموزش / مصاحبه آفلاین و تحویل پروژه / ورود به پروژه

- پروژه‌های MVP
 - ثبت ساعت مطالعه بر بستر گوگل شیت (موفق و ادامه دار)
 - دفتر برنامه‌ریزی شخصی‌سازی شده (موفق و ادامه دار)
 - پایگاه محتوایی پشتیبانان (تصمیم به لغو بعد از بررسی)

- کارگاه‌های آموزشی برگزار شده در طی سال
 - سبک‌ها و مسیر یادگیری / برنامه‌ریزی / مراحل فهم درس / نظام آموزش و پرورش در ایران / انتخاب رشته نهم / ارتباط با دانش‌آموز و والدین / دوران مختلف زندگی دانش‌آموز / کاربرد شخصیت‌شناسی در هدایت تحصیلی

۱۳۹۲ الی ۱۳۹۶

مسئول تیم محتوا

۱۴۰۱ الی ۱۴۰۳

تدوین و ارزیابی آموزش‌های غیرمستقیم مفاهیم پایه‌ای همچون اخلاق، تفکر نقادانه، کثرت‌گرایی، اقتصاد، روابط اجتماعی و ... برای مخاطبین در رنج سنی ۱۴ تا ۲۲ سال.