

+98 (915) 003 6519

Norouzzadeh.yaser@gmail.com

www.YaserNorouzzadeh.ir

ياسر نوروززاده

تاریخ تولد: ۱۳۶۹ || 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) (2021-2023)

مهارت‌های نرم افزاری

- Python
- Applied AI
- Autocad Civil 3D
- Microsoft Office – Word, Excel, Powerpoint, Outlook, MSP
- Adobe Photoshop
- ICDL

تجربیات شغلی

مدیریتی و اجرایی

مدیر بازرگانی

آذر ۱۴۰۴ – اردیبهشت ۱۴۰۵

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 بازاریابی 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.

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

- کاهش زمان صدور و تحویل نرم‌افزار به مشتریان از ۱۰ روزکاری 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

۱. اردیبهشت ۱۴۰۵ - اکنون
۲. تیر ۱۴۰۳ - آبان ۱۴۰۴

مدیر پروژه توسعه محیط و زیرساخت

Project Development Manager

در این موقعیت، مسئولیت اجرای محوطه سازی زمینی با مساحت ۳۰۰۰ مترمربع؛ شامل یک ساختمان قدیمی و باغی از درختان کاج ارزشمند را با هدف حفظ هویت محیط، استفاده حداکثری از ظرفیت کاربری فضا، افزایش ایمنی و بهبود تجربه کاربران بر عهده دارم. رویکرد پروژه مبتنی بر توسعه پایدار، حفظ ارزش های محیطی و توجه به نیازهای طیف متنوع استفاده کنندگان بود؛ موضوعی که پروژه را از یک فعالیت صرفاً عمرانی به فرایندی مبتنی بر تعامل انسانی، تصمیم گیری و هماهنگی میان ذی نفعان تبدیل کرد.

بخشی از دستاوردها و ارزش های خلق شده در این جایگاه:

- توانمندسازی نیروهای محلی و ارتقای دانش اجرایی آن ها از طریق آموزش مهارت های عمرانی مانند آرماتوربندی، بتن ریزی و اجرای صحیح جزئیات فنی
- ایجاد هماهنگی مؤثر بین پیمانکاران، نیروهای اجرایی و ذی نفعان پروژه برای کاهش اصطکاک های اجرایی و افزایش بهره وری تیم
- حفظ تعادل میان الزامات فنی پروژه و نیازهای انسانی و زیبایی شناختی کاربران نهایی فضا
- مدیریت اجرای پروژه با رویکرد حفظ محیط زیست و صیانت از عناصر ارزشمند موجود، از جمله درختان و ساختار قدیمی سایت پروژه
- توسعه مهارت های رهبری، مذاکره و مدیریت ارتباطات در محیطی با حضور هم زمان نیروهای اجرایی، کارفرما و مخاطبان نهایی پروژه

دی ۱۴۰۰ - تیر ۱۴۰۲

مدیر بازرگانی

Alamiri Computers Trading L.L.C

در این سمت، در یک شرکت تامین کننده نرم افزار متخصص در امنیت سایبری، که تنها توزیع کننده محصولات Bitdefender در خاورمیانه بود ابتدا با سمت مدیر بازرگانی شروع به کار کردم و پس از مدت اندکی به جایگاه مشاور مدیر عامل نیز ارتقا یافتم. این شرکت علاوه بر محصول یاد شده، بعنوان توزیع کننده رسمی سایر برندهای مهم همچون IDM، McAfee، Kaspersky و ... نیز بود.

بخشی از دستاوردها و ارزش های خلق شده در این موقعیت:

- انتقال دفتر مرکزی از مسقط به دبی
- تا ۸۰٪ کاهش قیمت خرید محصول از شرکت Bitdefender بواسطه ی ارائه ی پروپوزال GTM
- جذب و راه اندازی 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 مغازه های دبی و مسقط پس از ۴ سال
- به روزرسانی وب سایت انگلیسی و راه اندازی وب سایت عربی
- راه اندازی بخش Content Marketing در دو دسته ی انگلیسی و عربی

بهمن ۱۳۹۶ - شهریور ۱۳۹۸

هم بنیان گذار

استارتاپ هایپرمارکت آنلاین ۸۱۱۸

به عنوان هم بنیان گذار هایپر مارکت آنلاین ۸۱۱۸، پس از رویارویی و گذراندن چالش های رشد یک کسب و کار به صورت ارگانیک، تجربیات ارزشمندی در زمینه هایی مانند نوشتن و پایبندی به بیزنس پلن (BP)، بوم مدل کسب و کار (BMC)، استراتژی های ورود به بازار (GTM) و مدیریت جریان نقدینگی. این کسب و کار به طور قابل توجهی دیدگاه من را در مورد کارآفرینی و نگهداری آن گسترش داد.

بخشی از دستاوردها و ارزش های خلق شده در این موقعیت:

- رشد ۱۰۰٪ درآمدی در چهار ماه ابتدایی کار
- افزایش سفارش های روزانه از ۲ مورد به بیش از ۱۵ مورد
- موجودی بیش از ۵۰۰۰ قلم کالا در سایت
- برگزاری بیش از ۱۴۰ مورد جلسه سرمایه گذاری که ۵۷ مورد آن به جلسات دوم به بعد هم منتقل شد.

عمرانی

هم‌بنیان‌گذار

اسفند ۱۳۹۱ – بهمن ۱۳۹۶

شرکت ساختمانی سپیدار سازه توس

به همراه دو دوستم در سال دوم دانشگاه شرکت ساختمانی‌مان را راه اندازی 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

بخشی از تجربیات داوطلبانه

مدرس

سال ۱۳۹۸

۱۴۰۱ الی ۱۴۰۵

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

تعداد مخاطبین: ۵۳ نفر
مدت زمان برنامه: ۳ ساعت

کارگاه آموزشی، دانشجویان ۲۰ تا ۲۵ سال، سواد دیجیتال

تعداد مخاطبین: ۶۵ نفر
مدت زمان برنامه: ۸ ساعت

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

تعداد مخاطبین: ۶۵ نفر
مدت زمان برنامه: ۸ ساعت

مسئول تیم آموزش

۱۴۰۰ – ۱۴۰۱

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 مخاطبین: ۱۵۲ نفر
تعداد پشتیبانان: ۲۲ نفر

مسئول تیم محتوای آموزشی

۱۳۹۲ الی ۱۳۹۶

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.
