

### اطلاعات شخصی:

نام و نام خانوادگی: مهرداد متین فر

تاریخ تولد: ۱۳۴۴/۳/۲۹

تلفن همراه: +۹۱۳۳۰۹۱۰۳۶

پست الکترونیک: [info@mehrdadmatinfar.com](mailto:info@mehrdadmatinfar.com) و [m\\_matinfar@yahoo.com](mailto:m_matinfar@yahoo.com)

وب سایت: [www.mehrdadmatinfar.com](http://www.mehrdadmatinfar.com)

### تحصیلات:

- کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی EMBA
- دارای گواهینامه شایستگی مدیریت اتحادیه اروپا (EBCI) سطح A و B
- دوره مدیریت صادرات دانشگاه صنعتی شریف
- کارشناسی فیزیک دانشگاه اصفهان
- دارای مدرک بین‌المللی ترافیک کامپیوتر از کاوندیش کالج انگلستان

### حوزه های تخصصی:

بازاریابی، فروش و تبلیغات و حوزه های کسب و کار

### تجربیات حرفه ای و اجرایی:

- رئیس هیئت مدیره و سهامدار شرکت گردون تجارت کالا در حال حاضر
- مدیریت ارتباطات با مشتریان (CRM) و روابط عمومی شرکت صفانیکو سپاهان ۱۳۸۷
- عضو شورای استراتژی و شورای مدیران ارشد شرکت صفانیکو سپاهان ۱۳۸۷

### تجربیات حرفه ای و اجرایی:

- مدیر بازاریابی و فروش گروه صنعتی ظریف مصور از ۱۳۸۳ تا پایان ۱۳۸۶
- مدیر روابط عمومی و تبلیغات گروه صنعتی ظریف مصور از ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۳
- مدیر فروش صنایع تجهیزات نفت از ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۲
- مدیر بازاریابی و فروش شرکت پارس ینگان وابسته به صنایع تجهیزات نفت از ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۱
- کارشناس امور بازاریابی شرکت سهامی نمایشگاه‌دهی بین‌المللی از ۱۳۷۸ تا ۱۳۸۰
- کارشناس روابط عمومی سازمان توسعه تجارت از ۱۳۷۷ تا ۱۳۷۸
- مدیرعامل شرکت پارس کاربران از ۱۳۷۴ تا ۱۳۷۷
- سرپرست بخش CAD/CAM شرکت رایانه ای ترادیس از ۱۳۷۱ تا ۱۳۷۴

### انجمن ها:

- عضو خانه مدیران اصفهان
- عضو انجمن بازاریابی ایران
- عضو انجمن بازاریابی امریکا

### سابقه فعالیت، مشاوره و آموزش در حوزه های:

صنایع برفی، الکترونیک و کامپیوتر، صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، صنایع نساجی، صنایع و فراورده های غذایی، صنایع فلزی، صنایع و فراورده های کشاورزی، محصولات ساختمانی، صنایع ماشین سازی، صنایع شیمیایی، صنایع بسته بندی، صنایع چوب و دکوراسیون، صنایع کاغذ و منوا، لوازم خانگی، صنایع پزشکی، خدمات گردشگری، خدمات مالی و بانکی، خدمات آموزشی، خدمات بازرگانی، خدمات حمل و نقل و خدمات حقوقی

### حوزه های فعالیت:

- مشاوره در زمینه های بازاریابی، فروش و تبلیغات
- مدرس مراکز آموزش مدیریت در اصفهان
- پیاده سازی سیستمهای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- انجام پروژه های تحقیقات بازار
- برگزاری سمینارهای آموزشی
- سخنرانی در حوزه بازاریابی، فروش و تبلیغات
- ارتقاء سیستمهای بازاریابی و فروش
- تدریس در زمینه های مختلف بازاریابی، فروش و تبلیغات شامل:

۱. اصول بازاریابی

۲. بازاریابی خدمات (بازاریابی خدمات مالی و بانکی، بازاریابی گردشگری، بازاریابی خدمات پزشکی، بازاریابی آموزشی، بازاریابی بیمه و ...)

۳. تحقیقات بازار

۴. بازاریابی صنعتی

۵. تبلیغات تجاری

۶. روابط عمومی

۷. رفتار مصرف کننده

۸. مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)

۹. مدیریت فروش

۱۰. اصول بسته بندی

۱۱. بازاریابی و فروش تلفنی

۱۲. بازاریابی الکترونیک

۱۳. روانشناسی تبلیغات تجاری

- ۱۴. روابط عمومی فروش
- ۱۵. آشنایی با اصول و تحلیل بازار
- ۱۶. قیمت گذاری
- ۱۷. برندینگ
- ۱۸. هویت سازی برند
- ۱۹. تدوین طرح کسب و کار
- ۲۰. تدوین طرح بازاریابی
- ۲۱. تدوین طرح فروش
- ۲۲. تدوین کمپین تبلیغاتی
- ۲۳. مهندسی فروش
- ۲۴. مدیریت فروشگاه و چیدمان آن
- ۲۵. کانل های توزیع
- ۲۶. برگزاری و شرکت در نمایشگاهها
- ۲۷. آموزش ویزیتوری
- ۲۸. قیمت گذاری
- ۲۹. مدیریت ارتباطات موثر با مشتری
- ۳۰. اصول و فنون مذاکره
- ۳۱. خدمات پس از فروش