

مشخصات فردی

امید بخشعلی

ساکن : تهران
ایستگرام: @omid.bakhshali
وبسایت: www.omidbakhshali.ir
تلفن همراه: +۹۱۲۳۷۸۲۳۵۹
پست الکترونیک: biz.bakhshali@gmail.com
لینکدین: www.linkedin.com/in/omid-bakhshali

سوابق تحصیلی

- دوره مدیریت کسب و کار (MBA) مدرسه کسب و کار ماهان ۹۴ - ۹۵
- کارشناسی مهندسی مواد- متالورژی صنعتی دانشگاه آزاد اسلامی- کرج ۸۳ - ۸۷

سوابق حرفه ای

- کوچ فروش - شرکت اینوستیت (فعال در حوزه اقامت کشور اسپانیا)
- مشاور بازاریابی و فروش - گروه صنعتی مبتکران (در حوزه فولادهای مهندسی)
- مشاور سیستم سازی فروش - گاو بنفش (در حوزه تبلیغات)
- مشاور بازاریابی و فروش - ساروچی (در حوزه پوشاک آقایان)
- مشاور سیستم سازی فروش - بانیترو (در حوزه لوازم یدکی خودرو)
- مشاور بازاریابی و فروش - زوویتال (در حوزه پخش محصولات پت شاپ)
- مدیر فروش و سهامدار- ویتترین نت (پلتفرم حوزه BYB)
- مدیر فروش - فروشگاه آنلاین تیمآپ
- مدیر فروش - وبسایت آگهی املاک - شابش
- سرپرست بازاریابی و فروش - تالاش (والسیر ایتالیا)
- سرپرست بازاریابی و فروش - پارسین گستر جنوب
- مدیر خدمات پس از فروش - سرما گستر ویرا (امگا)
- مدیر پروژه - پردیس سازه
- کارشناس کنترل کیفیت - آبید صنعت پارس

سوابق آموزشی و تدریس

- مدرس مدرسه کسب و کار ماهان از سال ۱۴۰۰
- مدرس تایید صلاحیت شده کلینیک کسب و کار و استعدادیابی سینا
- تدریس دوره های فروش سازمانی (B2B) در حوزه های ساختمان ، تجهیزات پزشکی، آرایشی بهداشتی، مهاجرتی ، اشتراک خدمات خودرو، املاک،...
- برگزاری چندین دوره کارگاه فروش تلفنی (کارگاه یک روزه)
- برگزاری چندین دوره کارگاه مهارت های ارتباطی (یادگیری با بازی)
- تدریس بیش از ۵۰۰ ساعت کارگاه مدل رفتارشناسی دیسک در آژانس های املاک
- تدریس چندین دوره مدیریت فروش در مدرسه کسب و کار ماهان
- مدرس دوره ضبط شده کارشناس فروش (SALES EXPERT)
- برگزاری بیش از ۳۰ لایو آموزشی در اینستاگرام با اساتید مختلف در حوزه فروش،بازاریابی و مذاکره
- تهیه بیش از ده ها مقاله آموزشی در حوزه ی بازاریابی و فروش
- دوره های آنلاین من در ایسمینار (قابل ثبت نام)

دوره های تخصصی

- دوره بیزینس کوچینگ - ویدان(دکتر ربانی) - از آبان ۹۹ تا آبان ۱۴۰۰
- کارگاه فروش و بازاریابی تلفنی - ویدان - دی ۹۹
- کارگاه پرسنال برندینگ - ویدان - مهر ۹۹
- کارگاه هوش هیجانی (EQ) - ویدان - شهریور ۹۹
- دوره ی رهبری فروش - ویدان - تیر ۹۹
- اصول و فنون مذاکرات - دوره خصوصی شرکتی - تابستان ۹۷
- سمینار فروشنده حرفه ای - مدرسه کسب و کار ماهان - خرداد ۹۷
- دوره مدیریت تولید و عملیات (OM) - سازمان مدیریت صنعتی - بهار ۹۴
- دوره بازرسی های غیر مخرب (UT,MT,PT) - خبرگان صنعت دریا - زمستان ۹۰
- دوره مهندسی بین المللی جوش(IWE) - آکادمی توف - طوبی تاک - سال ۸۹ الی ۹۰
- دوره بازرسی بین المللی جوش(CWI) - بهینه کاوش صنعت - تابستان ۸۶

مهارتها

- مدرس و مربیگری فروش برای تیم های فروش شرکتی
- توانایی تحلیل و پیاده سازی سیستم فروش روی نرم افزارهای فروش و ارتباط با مشتری
- تیم سازی فروش (جذب و استخدام و آموزش نیروی های فروش)
- طراحی مدل های درآمدی تیم های فروش و کنترل و نظارت بر اساس شاخص های ارزیابی عملکرد
- برنامه ریزی و هدف گذاری فروش برای کسب و کارها
- برگزاری جلسات هک رشد ، kpi ، طوفان فکری در استارت آپ ها