

امیر مصطفی اعرابی پور

نام پدر : علی سال تولد : ۱۳۵۷/۰۶/۲۸

محل تولد : تهران شماره شناسنامه : ۵۰۵۲

کدملی : ۰۰۶۷۸۵۱۱۴۲



۰۲۱۸۸۵۰۸۱۵۰

۰۹۱۲۲۱۳۹۱۴۴

arabipour@gmail.com

تهران، خیابان خرمشهر، خیابان

قنبرزاده، کوچه چهاردهم، پلاک ۳۳،

طبقه دوم

سوابق کاری :

- ۱۳۹۶ - تا کنون

معاون اجرایی مدیر عامل
شاتل
- ۱۳۹۵ - ۱۳۹۳

مدیر عامل و موسس
شرکت توسعه کانال های فروش همکاران سیستم (زیر مجموعه شرکت همکاران سیستم)
- ۱۳۸۷ - پایان ۱۳۹۳

۱ - مدیر ستاد فروش و بازاریابی
۲ - عضو هیئت مدیره چند شرکت تابعه همکاران سیستم
هدینگ همکاران سیستم
- ۱۳۸۷ - ۱۳۸۵

۱ - مدیر عامل
۲ - عضو هیئت مدیره چند شرکت تابعه همکاران سیستم
نام محل کار : شرکت مدیریت طرح های عمومی همکاران سیستم (زیر مجموعه شرکت همکاران سیستم)
- ۱۳۸۵ - ۱۳۸۳

۱ - قائم مقام مدیر عامل
۲ - عضو هیئت مدیره شرکت مشورت همکاران سیستم
نام محل کار : شرکت مدیریت طرح های عمومی همکاران سیستم (زیر مجموعه شرکت همکاران سیستم)
- ۱۳۸۳ - ۱۳۸۲

مدیر پروژ های استقرار و پیاده سازی اتوماسیون اداری
نام محل کار : شرکت مدیریت طرح های عمومی همکاران سیستم (زیر مجموعه شرکت همکاران سیستم)
- ۱۳۸۲ - ۱۳۸۱

کارشناس پشتیبانی اتوماسیون اداری
نام محل کار : شرکت مدیریت طرح های عمومی همکاران سیستم (زیر مجموعه شرکت همکاران سیستم)
- ۱۳۸۰ - ۱۳۷۹

کارشناس شبکه و تعمیرات سخت افزار
نام محل کار : رویای شرق (دوران دانشجویی)

سوابق تحصیلی :



لیسانس کامپیوتر

گرایش مهندسی سخت افزار

دانشگاه آزاد اسلامی

فوق لیسانس EMBA

دانشگاه علم و صنعت ایران

آشنایی با زبان های خارجی :

انگلیسی

خواندن

نوشتن

مکالمه

PDF Compressor Free Version

امیر مصطفی اعرابی پور

نام پدر : علی سال تولد : ۱۳۵۷/۰۶/۲۸

محل تولد : تهران شماره شناسنامه : ۵۰۵۲

کدملی : ۰۰۶۷۸۵۱۱۴۲



۰۲۱۸۸۵۰۸۱۵۰

۰۹۱۲۲۱۳۹۱۴۴

arabipour@gmail.com

تهران، خیابان خرمشهر، خیابان

قنبرزاده، کوچه چهاردهم، پلاک ۳۳،

طبقه دوم

در نقش مشاور : در کنار فعالیت های اصلی کار مشاوره با شرکت ها و مجموعه های زیر انجام شده است :

	نام شرکت : فست کلیک	زمینه مشاوره : آموزش و جذب فروشنده
	نام شرکت : زرسام هنر ایرانیان	زمینه مشاوره : آموزش فروشندگان B2B و B2C
	نام شرکت : ایلیا (استارت آپ)	زمینه مشاوره : توسعه کسب و کار، فروش و بازاریابی
	نام شرکت : پگاه آفتاب	زمینه مشاوره : مشاور بازاریابی و فروش B2B
	نام شرکت : بزرگان فروش (استارت آپ)	زمینه مشاوره : مشاور و طراح دوره های فروش
	نام شرکت : اتحادیه املاک	زمینه مشاوره : آموزش فروشندگان B2C
	نام شرکت : فراز سیستم	زمینه مشاوره : مشاور بازاریابی و فروش B2B , B2C
	نام شرکت : داده کاوان هوشمند (استارت آپ)	زمینه مشاوره : حوزه کسب و کار، حوزه مدیریت محصول
	نام شرکت : تلنت یاب (استارت آپ)	زمینه مشاوره : مشاور استراتژی های بازاریابی دیجیتال
	نام شرکت : پرس لاین (استارت آپ)	زمینه مشاوره : مشاور فروش
	نام شرکت : کاربانک (استارت آپ)	زمینه مشاوره : حوزه برنامه ریزی استراتژیک، فروش و بازاریابی

امیر مصطفی اعرابی پور

نام پدر : علی سال تولد : ۱۳۵۷/۰۶/۲۸

محل تولد : تهران شماره شناسنامه : ۵۰۵۲

کدملی : ۰۰۶۷۸۵۱۱۴۲



۰۲۱۸۸۵۰۸۱۵۰

۰۹۱۲۲۱۳۹۱۴۴

arabipour@gmail.com

تهران، خیابان خرمشهر، خیابان

قنبرزاده، کوچه چهاردهم، پلاک ۳۳،

طبقه دوم

پروژه ها و نوآوریها :

- تاسیس شرکت CVC دانه** از ۱۳۹۴ - ۱۳۹۵
در هلدینگ همکاران سیستم شرکتی با برند دانه تاسیس کردم که وظیفه شناسایی، ارزیابی و خرید شرکت های استارت آپی بود که در حوزه IT و خدمات بر بستر اینترنت داشته باشند و سپس کمک به این شرکت ها برای رشد و توسعه ایجاد زیر ساخت ها و فرایند های لازم در یک شرکت CVC از اهداف اصلی بود.
- مدیر پروژه Cloud** از ۱۳۹۵ - ۱۳۹۶
هدف از این پروژه ارائه محصولات همکاران سیستم با نام راهکاران بر بستر ابر برای بخشی از بازار بوده است.
- مدیر پروژه راه اندازی CRM همکاران سیستم** از ۱۳۹۳ - ۱۳۹۴
CRM
- مدیر پروژه تنوع سازی در شرکای تجاری و کانال های فروش** از ۱۳۹۲
Channel management development
- مدیر پروژه ارائه راهکار به مشتریان به جای محصول** از ۱۳۹۳
Solution Selling
- مدیر پروژه تغییر مدل فروش از انفرادی به تیمی** از ۱۳۹۳
Team Selling
- مدیر پروژه چابک سازی فرایند فروش** از ۱۳۹۲
Agile Selling
- یکپارچگی بین فروش و بازار یابی** از ۱۳۹۰ - ۱۳۹۱
Integrated Sales process
- مدیر پروژه پیاده سازی ERP راهکاران در منابع مختلف : بازرگانی ، خدماتی ، غذایی، پخش ، سیمان، فولاد و دارویی** از ۱۳۹۱ - ۱۳۹۴
ERP project management

امیر مصطفی اعرابی پور

نام پدر : علی سال تولد : ۱۳۵۷/۰۶/۲۸

محل تولد : تهران شماره شناسنامه : ۵۰۵۲

کدملی : ۰۰۶۷۸۵۱۱۴۲



۰۲۱۸۸۵۰۸۱۵۰

۰۹۱۲۲۱۳۹۱۴۴

arabipour@gmail.com

تهران، خیابان خرمشهر، خیابان

قنبرزاده، کوچه چهاردهم، پلاک ۳۳،

طبقه دوم

دوره های آموزشی :

۱۳۸۵

دوره مدیریت مالی ۴ ماهه، شرکت همکاران سیستم

۱۳۸۷

دوره اختصاصی مدیریت استراتژیک، سازمان مدیریت صنعتی

۱۳۸۸

دوره تخصصی Content Marketing، دبی، موسسه بین المللی Richardson

۱۳۸۸

مدیریت انگیزه کارکنان، سازمان مدیریت صنعتی

۱۳۸۹

دوره یکساله بازار یابی و تبلیغات در موسسه ویژه تهران

۱۳۹۰

مهندسی فروش، سازمان مدیریت صنعتی

۱۳۹۲

Marketing Strategy، سازمان مدیریت صنعتی

۱۳۹۶

دوره ITIL، شاتل

تحقیقات، تالیفات، ترجمه :



ترجمه کتاب " فروشندگان بزرگ چگونه عمل می کنند " سال ۱۳۹۰



نویسنده کتاب " چگونه یک فروشنده موفق باشیم ؟ " سال ۱۳۹۷



ترجمه بیش از ۶۰ عنوان مقاله و تحقیق در حوزه فروش و بازار یابی B2B



تالیف متدولوژی فروش B2B متناسب با بازار ایران



تحقیق در زمینه یکپارچگی بین فروش و بازاریابی در حوزه B2B



برگزاری چند گارگاه فروش در حوزه فروش به مدیران ارشد، فروش در شرایط سخت اقتصادی، برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه و