

محمد رضا زندی پور

مدرس و مشاور کسب و کار



درباره من



محمد رضا زندی پور هستم دانش آموخته مدیریت اجرایی (EMBA) در مقطع کارشناسی ارشد از دانشگاه آزاد واحد علوم و تحقیقات از سال ۱۳۸۹ در حوزه بازاریابی و فروش به صورت حرفه ای مشغول به فعالیت میباشم .

مدیر عامل شرکت فناوران سولار آسمان – فعال در حوزه مشاوره مدیریت
مشاور رسمی سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران | کد - ۳۱۶۲۷
مشاور بازاریابی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری
عضو رسمی انجمن مشاوران مدیریت ایران

مشاور و طراح سیستم های بازاریابی و فروش
مشاور و طراح سیستم های مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
مشاور و طراح سیستم های وفادار سازی و باشگاه مشتریان
مشاور و طراح سیستم های هوش تجاری (BI)

خوشحالم که بهترین ها به من اعتماد کرده اند



سوابق کاری

- شرکت فناوران سولار آسمان
مدیرعامل و عضو هیئت مدیره
۱۳۹۱ - ۱۴۰۱ |
- لابراتوار دارویی آر ایشی بهداشتی پاپوژ
مدیر بازاریابی غرب کشور برند های Gol cito - Gol kooh - Cito derm
۱۳۹۶ - ۱۴۰۱ |
- شرکت پخش طلوع
مشاور بازاریابی و فروش - طراحی سامانه گزارشات آنلاین - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۱۲ داشبورد تحلیلی آنلاین
۱۳۹۷ - ۱۴۰۱ |
- معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری
مشاور بازاریابی - مدیریت ارتباط با مشتریان - هوش کسب و کار
۱۴۰۰ - ۱۴۰۱ |
- گروه صنعتی نگین
مشاور بازاریابی و فروش - طراحی و استقرار سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان
۱۴۰۱ |
- آکادمی کسب و کار پانیکار
مشاور بازاریابی و فروش - تدوین برنامه بازاریابی - طراحی و استقرار سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان
۱۴۰۱ |
- کلینیک تخصصی دکتر گلشاه
طراحی برنامه وفادارسازی مشتریان - طراحی و استقرار باشگاه مشتریان
۱۴۰۱ |
- شرکت پخش سها غرب
طراحی برنامه بازاریابی - سیستم سازی کسب و کار - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۶ داشبورد تحلیلی آنلاین
۱۴۰۱ |
- شرکت تدبیر تجارت دال کورد
مشاور بازاریابی و فروش - طراحی و استقرار سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان
۱۴۰۱ |
- کمپانی آکوفیت دبی
مشاور بازاریابی و فروش - سیستم سازی کسب و کار - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۶ داشبورد تحلیلی آنلاین
۱۴۰۰ |
- شرکت پخش پانیک
مشاور بازاریابی و فروش - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۳ داشبورد تحلیلی آنلاین
۱۴۰۰ |
- شرکت تجهیز بهداشت طلوع غرب
مشاور بازاریابی و فروش - طراحی سامانه گزارشات آنلاین - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۴ داشبورد تحلیلی آنلاین
۱۳۹۹ - ۱۴۰۰ |
- مدا و سیمای مرکز کرمانشاه - واحد رادیو
کارشناس حوزه بازاریابی و فروش - ۸ برنامه
۱۴۰۰ |
- آژانس دیجیتال مارکتینگ آوین
طراحی سامانه گزارشات آنلاین - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۴ داشبورد تحلیلی آنلاین
۱۴۰۰ |

سوابق کاری

- ۱۳۹۹ | کارخانه لبنیات اختری منش
طراحی سامانه گزارشات آنلاین - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۱۰ داشبورد تحلیلی آنلاین
- ۱۳۹۹ | خانه صنعت معدن تجارت
راه اندازی سامانه آموزش آنلاین (LMS)
- ۱۳۹۹ | کارخانه ماسک ماه رخ
مشاور بازاریابی و فروش
- ۱۳۹۹ | شرکت پخش پیک زاگرس
مشاور بازاریابی و فروش و منابع انسانی
- ۱۳۹۹ | شرکت آراین رسا کالای کردستان
طراحی سامانه گزارشات آنلاین - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۳ داشبورد تحلیلی آنلاین
- ۱۳۹۹ | سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران
مشاور بازاریابی و فروش - صادرات - مدیریت ارتباط با مشتریان - هوش کسب و کار
- ۱۳۹۸ | شرکت آوین پخش نگین همدان
مشاور بازاریابی و فروش
- ۱۳۹۸ | شرکت پخش صدف
طراحی برنامه وفادارسازی مشتریان طبق مدل بین المللی RFM
- ۱۳۹۸ | شرکت پخش پانیک
مشاور بازاریابی و فروش - طراحی سامانه گزارشات آنلاین - طراحی داشبورد تحلیلی مدیریتی بر بستر میکروسافت اکسل
- ۱۳۹۸ | بازرگانی مرجانی
مشاور بازاریابی و فروش - طراحی و استقرار برنامه وفاداری و باشگاه مشتریان
- ۱۳۹۷ | سالن زیبایی یانیز
طراحی سامانه گزارشات آنلاین - ارزیابی رضایت مندی مشتریان
- ۱۳۹۷ | کلینیک تخصصی دکتر گلشاه
طراحی برنامه وفادارسازی مشتریان - طراحی و استقرار هوش تجاری با ۲ داشبورد تحلیلی آنلاین
- ۱۳۹۶ | شرکت پخش بردیا
مشاور بازاریابی و فروش
- ۱۳۹۶ - ۱۳۹۴ | گروه صنعتی گلرنگ - گروه صنعتی آریان کیمیا تک
سرپرست بازاریابی غرب کشور برند های My - Neoderm - Schone - Note - Callista - Ellaro
- ۱۳۹۳ | شرکت زاگرس پخش دالاهو
مشاور بازاریابی و فروش

سوابق تدریس

- ۱۴۰۱ | معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری
کمپین توانمند سازی دانش بنیان - پارک علم و فناوری ایلام - وینار مهارت های حرفه ای فروش
- ۱۴۰۱ | شرکت فناوران سولار آسمان
دوره حضوری فروش آسان در شرایط سخت
- ۱۴۰۱ | خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه
دوره حضوری بازاریابی اثر بخش و وفادارسازی مشتریان
- ۱۴۰۱ | شرکت فناوران سولار آسمان
دوره حضوری رفتار شناسی در مذاکره و فروش بر اساس مدل بین المللی DISC
- ۱۴۰۰ | شرکت فناوران سولار آسمان
دوره بلند مدت حضوری ارتباط حرفه ای مشتریان وفادار
- ۱۴۰۰ | شرکت فناوران سولار آسمان
دوره حضوری فروش تاثیر گذار بر اساس مدل بین المللی DISC
- ۱۴۰۰ | معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری
کمپین توانمند سازی دانش بنیان - پارک علم و فناوری کردستان- وینار مهارت های حرفه ای فروش
- ۱۴۰۰ | خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه
وینار مهارت های حرفه ای فروش
- ۱۴۰۰ | شرکت فناوران سولار آسمان
دوره حضوری مهارت های فروش با رویکرد کاربرد محور
- ۱۴۰۰ | شرکت فناوران سولار آسمان
دوره حضوری آشنایی با مدیریت ارتباط با مشتریان
- ۱۴۰۰ | شرکت فناوران سولار آسمان
دوره حضوری آشنایی با برنامه های وفادار سازی و باشگاه مشتریان
- ۱۳۹۹ | شرکت فناوران سولار آسمان
وینار آشنایی با هوش تجاری و کاربرد آن در پخش های مویرگی
- ۱۳۹۹ | شرکت فناوران سولار آسمان
وینار کاربرد اکسل در کسب و کار
- ۱۳۹۹ | شرکت فناوران سولار آسمان
وینار مهارت های فروش با رویکرد کاربرد محور
- تدریس در کارگاه های مهارتهای حرفه ای فروش
- تدریس در کارگاه های ارتباط موثر با مدل رفتارشناسی DISC
- تدریس در کارگاه های مدیریت ارتباط با مشتری CRM
- تدریس در کارگاه های کاربرد اکسل در کسب و کار
- تدریس در کارگاه های وفادارسازی مشتریان
- تدریس در دوره های طراحی داشبورد مدیریتی در اکسل
- تدریس در کارگاه های استقرار نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری Ravesh CRM