


|   |                               |              |           |
|---|-------------------------------|--------------|-----------|
|  | نام و نام خانوادگی: نوید تکشی | متولد: تهران | سال: 1359 |
|   | شماره تماس: 09361702527       |              |           |
| آدرس: میدان صادقیه، خ کاشانی، خ حسن آباد، کوچه دوم، پلاک 4.                       |                               |              |           |

## سوابق تحصیلی:

دارای مدرک فوق لیسانس مدیریت بازرگانی بین الملل (کسب رتبه ده کنکور)  
 دارای مدرک MBA گرایش بازاریابی (دانشگاه تهران)  
 دارای مدرک لیسانس مدیریت بازرگانی (کسب رتبه یازده کنکور)  
 دارای مدرک تحصیلی دیپلم حسابداری (کسب رتبه یک در مسابقات بین مدارس رشته حسابداری شهر تهران و رتبه یازده کشوری)

## دوره های آموزشی:

## دوره های آموزشی (کامپیوتری):

Office :( Word, Excel, Access, Power point, Outlook)

Windows, Internet, E-mail, Ecommerce, Business plan pro. , SPSS11.5, Ms. Project, ...

دارای گواهینامه های پایان دوره از دانشگاه علامه طباطبایی، موسسه جهاد دانشگاهی و میکرو سیستم

آشنا به نرم افزارهای اداری: همکاران سیستم، نماد، آرک، برلیان، هلو، چارگون (دیدگاه)، ایده

## دوره آموزشی (زبان):

آشنا به زبان انگلیسی تجاری (گواهینامه تایید شده از اتاق بازرگانی ایران ICC)

دارای مدرک "TOLIMO Certificate – Date: Jan. 2010" تایید شده توسط وزارت علوم و تحقیقات کشور

آشنا به زبان عربی (مکالمه)

## دوره های آموزشی تخصصی (بیش از 1120 ساعت):

1. مدیریت سفارشات خارجی، بیمه و حمل و نقل بین الملل
  2. صادرات و امور گمرکی
  3. بازاریابی بین الملل
  4. تدوین استراتژی بازاریابی
  5. حقوق تجارت و بازرگانی (قراردادهای بین المللی)
  6. تدوین طرح های تجاری Business Plan
  7. مدیریت خرید و سفارشات (به زبان انگلیسی)
  8. اعتبارات اسنادی، ضمانت نامه های بانکی و اینکوترمز
  9. (CSM) اندازه گیری رضایت مشتری
  10. (LOC) وفادارسازی مشتریان
  11. مدیریت برنامه ریزی سفارشات و کنترل موجودی انبارهای صنعتی
  12. مدیریت فروش بین الملل و ارائه محصول در نمایشگاههای بین المللی
  13. مدیریت بازاریابی و امور نمایشگاهی کالای صنعتی
- (گواهینامه تایید شده از اتاق بازرگانی ایران - سه ماه)  
 (گواهینامه تایید شده از اتاق بازرگانی ایران - سه ماه)  
 (گواهینامه تایید شده از اتاق بازرگانی ایران - سه ماه)  
 (گواهینامه تایید شده از اتاق بازرگانی ایران - سه ماه)  
 (دانشگاه تهران - هجده ماه)  
 (سازمان مدیریت صنعتی IMI - سه ماه)  
 (سازمان مدیریت صنعتی IMI - سه ماه)  
 (اندیشه پردازان آتیه نگر - هشت ساعت)  
 (به زبان انگلیسی - گواهینامه تایید شده از AFAQ ASERT فرانسه - ده ساعت)  
 (به زبان انگلیسی - گواهینامه تایید شده از AFAQ ASERT فرانسه - ده ساعت)  
 (به زبان انگلیسی - شرکت ایسوزو ISUZU - ژاپن)  
 (به زبان انگلیسی - شرکت ایسوزو ISUZU - ژاپن)  
 (به زبان انگلیسی - شرکت FAW - چین)

Business Marketing  
Business Strategies

تالیف کتاب با عنوان بازاری شناسی در تجارت  
تالیف کتاب با عنوان استراتژی های تجاری

سوابق علمی و پژوهشی (بیش از 24 مقاله تخصصی به چاپ رسیده) :

1. تغییر نرخ ارز و تاثیر آن بر تجارت خارجی ( ماهنامه اقتصاد ایران - نماینده *London Economics* در ایران )
2. تبیین تاثیر مزیت مطلق و نسبی بر فرآیند صادرات در حوزه رشد و توسعه اقتصادی کشور (ماهنامه میثاق مدیران)
3. درک مشتریان از وارانتهی به عنوان نشان کیفیت (ماهنامه میثاق مدیران)
4. چگونگی استراتژیک رقابتی در یک سازمان (ماهنامه مدیریت)
5. چگونگی ایجاد وفاداری به مارک محصول (ماهنامه مدیریت)
6. چگونگی مناسبات ارزی در روابط تجاری بین الملل (ماهنامه صنعت خودرو)
7. تجارت متقابل ، یک ضرورت برای تجارت امروز (ماهنامه صنعت خودرو)
8. مناطق آزاد ، یک فرصت برای صادرات. (ماهنامه صنعت خودرو)
9. استراتژی های بازاریابی در شرکت های خدماتی (ماهنامه صنعت خودرو)
10. بررسی عوامل موثر بر وفاداری مشتریان، نسبت به برند تجاری یک محصول (ماهنامه صنعت خودرو)
11. تبیین استراتژی *Meta Market* (ماهنامه صنعت خودرو)
12. وجه تمایز شرکت های برتر (در سطح بین الملل) در شرایط بحران اقتصادی (ماهنامه پیام بهمن)  
*Fortune* (March / 2010) (نشریه فور چون)
13. اقتصاد رکودی و تاثیر آن بر تجارت مستغلات در سطح بین الملل (ماهنامه پیام بهمن)  
*The Economist* (Jan/ 2010) (نشریه اکونومیست)
14. شیوه های حضور موثر در نمایشگاهها و بهره برداری از آن (ماهنامه پیام بهمن)
15. پیشگامی در مدیریت سازمان های پیچیده در موسسات مالی (ماهنامه پیام بهمن)  
*Harvard Business Review* (Jan/2012)
16. عوامل موثر بر رضایت شغلی ( ترجمه یک تحقیق علمی پژوهشی) (ماهنامه پیام بهمن)
17. انواع روش های گشایش اعتبار اسنادی در امور بین الملل (ماهنامه پیام بهمن)
18. استراتژی بازاریابی رقابتی برای داشتن سهم بازار مستحکم تر (ماهنامه پیام بهمن)
19. رده بندی عوامل موفقیت در مدیریت روابط مشتری *CRM* (ماهنامه پیام بهمن)
20. شناسایی عوامل موثر بر وفادار سازی مشتریان ایرانی نسبت به برند لوازم خانگی (ماهنامه پیام بهمن)
21. خلق برند تجاری و تاثیر آن بر میزان فروش و صادرات (ماهنامه پیام بهمن)
22. تبیین تجارت در مناطق آزاد تجاری (ماهنامه پیام بهمن)
23. اصول تجارت متقابل در امور بین الملل (ماهنامه پیام بهمن)
24. بررسی انواع استراتژی های بازاریابی بین المللی (ماهنامه پیام بهمن)

|  |   |
|--|---|
| <p>مدرس دروس تخصصی:</p> <p>(International Marketing) مدیریت بازاریابی بین الملل<br/>(Engineering Economy) اقتصاد مهندسی<br/>(Basic Economy ) اقتصاد پایه</p>   | <p>مدرس دانشگاه آزاد و پیام نور</p>                                 |
| <p>مدرس دوره های بازرگانی :</p> <p>(International Marketing) مدیریت بازاریابی بین الملل<br/>(Export and Import) صادرات ، واردات و امور گمرکی<br/>مدیریت ادعا در قراردادهای بین المللی صنعتی و بازرگانی<br/>( Claim Management in international contracts)<br/>آداب و تشریفات در مجامع بین الملل<br/>(Professional behavior in international business)</p>      | <p>اتاق بازرگانی و صنایع استان زنجان</p>                            |
| <p>مدرس دوره های بازرگانی :</p> <p>(International Contract) قراردادهای بین الملل<br/>(Professional behavior in international business) اصول و فنون مذاکرات حرفه ای<br/>(Customs clearance law) قوانین و مقررات امور گمرکی و ترخیص کالا<br/>مدیریت سفارشات خارجی ، بیمه و حمل و نقل بین الملل<br/>(Import management ,Insurance and international logistic)</p> | <p>مرکز آموزش دنیای اقتصاد<br/>(وابسته به روزنامه دنیای اقتصاد)</p> |
| <p>مدرس دوره های بازرگانی :</p> <p>تکنیک های بازاریابی و فروش برای صادرات<br/>(Sales and marketing techniques for export)<br/>(International Contract) قراردادهای بین الملل<br/>(Strategic Management ) مدیریت استراتژیک<br/>(Incoterms 2010) اینکوترمز 2010</p>   | <p>شرکت بازرگانی عصر بهمن</p>                                       |
| <p>مدرس دوره های بازرگانی :</p> <p>(Incoterms 2010) اینکوترمز 2010</p>   | <p>موسسه IMQ</p>  |
| <p>مدرس دوره های بازرگانی :</p> <p>(Professional supply chain Manager) مدیریت زنجیره تامین پیشرفته<br/>اصول و فنون مذاکره تجاری<br/>(Professional behavior in international business)<br/>(International Contract) قرارداد های بین الملل<br/>(Incoterms 2010 ) اینکوترمز 2010</p>  | <p>شرکت بهمن موتور</p>  |
| <p>دارای سابقه همکاری جهت تحلیل خبر های اقتصادی و بازرگانی برای سایت های خبری رسمی کشور (اقتصاد نیوز ، خودرو نویس ، پدال و...) دارای سابقه سخنرانی در همایش و سمینارهای تخصصی فروش و خدمات پس از فروش هلدینگ بهمن</p>  |   |

| میزان سنوات  | عنوان شغلی  | نام شرکت   |
|--|---|--|
| <p>1396<br/>( دارای سوابق بیمه )<br/>از 96/1 تا کنون</p>     | <p><b>مدیر بازرگانی - معاون مدیر عامل</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ واردات قطعات خودرو هیوندایی ( به صورت CKD , SKD , CBU )</li> <li>❖ واردات قطعات خودرو کیا ( به صورت CKD , SKD , CBU )</li> <li>❖ واردات قطعات خودرو سانگ یانگ ( به صورت CKD , SKD , CB )</li> <li>❖ واردات تجهیزات و قطعات صنعتی</li> <li>❖ واردات انواع ورق های فولادی از شرکت POSCO و هیوندایی</li> <li>❖ واردات انواع روغن و روانکار ها ی صنعتی و خودرویی</li> <li>❖ صادرات انواع قطعات خودرو</li> <li>❖ صادرات انواع مواد پتروشیمی و مواد خام</li> <li>❖ فروش و بازاریابی قطعات خودرو</li> <li>❖ فروش و بازاریابی برای محصولات فلزی و فولادی</li> </ul>  | <p>شرکت SK ( ماهیت کره ای )</p> <p>خودرو هیوندایی (Hyundai)<br/>خودرو کیا موتورز (KIA Motors)<br/>خودرو سانگ یانگ ( Sang Yang )<br/>ورق های فولادی و استیل<br/>Posco &amp; Hyundai steel<br/>مواد پلیمری و پتروشیمی با برند LG<br/>لوازم خانگی با برند Magic</p>                     |
| <p>13 سال<br/>( دارای سوابق بیمه )<br/>از 83/1 ای 96/1</p>   | <p><b>رئیس بازرگانی خارجی</b><br/><b>"جانشین مدیر بازرگانی"</b><br/><b>"نماینده مستقیم مدیر عامل در حوزه اعتبارات بین الملل"</b><br/><b>"نماینده مستقیم مدیر عامل در حوزه فروش و بازاریابی"</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ واردات قطعات سواری مزدا 3 و 2 تجهیزات خط تولید</li> <li>❖ واردات قطعات وانت و کامیونت ایسوزو 190 و تجهیزات خط تولید</li> <li>❖ واردات قطعات سواری B50 (آسا) از شرکت FAW</li> <li>❖ واردات قطعات وانت کاپرا و تجهیزات خط تولید</li> <li>❖ واردات قطعات وانت چانگه و تجهیزات خط تولید</li> <li>❖ واردات انواع ورق های فولادی به صورت رول و شیت</li> <li>❖ واردات انواع روان ساز ها و مواد شیمیایی صنعتی</li> <li>❖ واردات انواع تجهیزات ، ادوات و ابزارهای صنعتی</li> <li>❖ صادرات ، بازاریابی و فروش قطعات خودروی به کشورهای اروپایی و خاور میانه</li> <li>❖ بازاریابی ، فروش قطعات و تجهیزات صنعتی و قطعات ریخته گری به کشورهای آسیای جنوب شرقی</li> <li>❖ انجام گشایش اعتبارات اسنادی بانکی " LC " یوزانس ، فاینانس ، Back to Back ، ضمانت نامه های بانکی و...</li> </ul> | <p><b>گروه بهمن</b></p> <p>شرکت بهمن موتور<br/>شرکت بازرگانی عصر بهمن</p> <p>خودرو مزدا Mazda<br/>خودرو ایسوزو Isuzu<br/>خودرو کاپرا ZX<br/>خودرو FAW<br/>خودرو وانت مزدا<br/>خودرو کارا<br/>خودرو میتسوبیشی Mitsubishi<br/>خودرو برف روب بوشونگ<br/>خودرو چانگه Changhe<br/>...</p> |
| <p>1/7 سال<br/>( دارای سوابق بیمه )<br/>از 81/8 تا 82/12</p> | <p><b>مسئول بازاریابی و تحقیقات بازار</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ انجام کلیه امور بازاریابی و ارتباط با مشتریان جهت صادرات</li> <li>❖ انجام امور تحقیقات بازار و آنالیز اطلاعات بازارهای بین المللی</li> <li>❖ CRM ( بررسی شکایات مشتریان )</li> <li>❖ شناسایی بازار و تدوین استراتژیهای بازاریابی و تبلیغات تجاری</li> <li>❖ آماده سازی کاتالوگ ، بنر های تبلیغاتی و بیلبرد های محیطی</li> <li>❖ توسعه شبکه نمایندگی ها در ایران</li> </ul>   | <p><b>صنایع واکيوم پارس</b><br/><b>( ماهیت ایتالیایی )</b></p> <p>(تامین کننده اصلی تجهیزات صنعت نفت)<br/>نماینده انحصاری AERZEN آلمان در ایران<br/>نماینده انحصاری شرکت ROBUSCHI ایتالیا</p>  |

- مشاور بازرگانی شرکت شفا پاسارگاد ( امور بین الملل - صادرات / دو سال )
- مشاور بازرگانی شرکت Ermafa Co ( ماهیت آلمانی ) ( صادرات و فروش بین الملل / دو سال )
- مشاور بازرگانی شرکت ادیب آزما ( امور بین الملل - اخذ نمایندگی / یک سال )
- مشاور بازرگانی شرکت Power Technology Co. چین در ایران ( واردات کالا - Joint venture / یک سال )
- مشاور بازرگانی شرکت Hebei Co. چین در ایران ( واردات کالا - Joint venture / یک سال )
- مشاور بازرگانی شرکت تعاونی مصرف کارخانجات اتومبیل سازی مزدا ( تدوین سیاست های اقتصادی و امور پیمانکاری / دو سال )
- مشاور مرکز مشاوره سرآغاز ( حوزه بازاریابی و بازرگانی / یک سال )
- دارای تجربه همکاری با کارشناسان رسمی دادگستری در حوزه حقوق تجارت بین الملل ( دعاوی بازرگانی بین الملل / چهار سال )

سوابق عضویت در انجمن های علمی و گروه های تخصصی کشور:

- دارای سابقه عضویت در انجمن مدیریت ایران ( IMA ) "Iran management association"
- دارای سابقه عضویت در انجمن علمی بازرگانی ایران ( ISCA ) "Iran scientific commerce association"
- عضو بانک مشاورین صنعتی ، سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران "Iran adviser bank"
- نماینده اداره بازرگانی خارجی در کمیته تدوین استراتژی راهبردی شرکت بهمن موتور
- نماینده اداره بازرگانی خارجی در کمیته تعیین قیمت محصول در شرکت بهمن موتور
- عضو کمیته تخصصی ریسک و مدیریت تکنولوژی در شرکت بهمن موتور
- نماینده اداره بازرگانی خارجی در کمیته بازرنگری فرایندها در شرکت بهمن موتور
- نماینده اداره بازرگانی خارجی در کمیته اجرایی TQM و BSC ( کارت امتیازی متوازن ) در شرکت بهمن موتور
- نماینده اداره بازرگانی خارجی در کمیته اجرای EFQM ( مدل تعالی سازمانی ) و IMS در شرکت بهمن موتور
- نماینده اداره بازرگانی خارجی در کمیته اجرایی ISO 90001 ، ISO 14000 ، ISO 16949 و OHSAS18001
- نماینده اداره بازرگانی خارجی در کمیته استقرار ISO 10015 در شرکت بهمن موتور
- عضو کمیته اجرایی Suggestion system ( نظام پیشنهادات ) در شرکت بهمن موتور