رزومه رسمی سازمانی B2B Executive

زهرا شیبانی‌شاد

Senior B2B Sales & Business Development Specialist

کارشناس ارشد فروش سازمانی و توسعه بازار

مشاور و منتور فروش سازمانی | متخصص مذاکرات تجاری، توسعه روابط سازمانی و مدیریت مشتریان کلیدی (KAM)



موقعیت: تهران، زعفرانیه **تلفن مستقیم:** ۰۹۱۲۱۷۸۶۷۲۹ **ایمیل:** sheibanizahra64@gmail.com **لینک وب‌سایت:** sayesarv.ir/resume

خلاصه حرفه‌ای و پیشینه تخصصی

متخصص فروش سازمانی، مدیریت فروش و توسعه بازار با **بیش از ۱۵ سال تجربه** در حوزه‌های فروش، مذاکرات تجاری، مدیریت ارتباط با مشتریان و هماهنگی فرایندهای اجرایی در صنایع مبلمان، دکوراسیون داخلی، کالای خواب، صنایع غذایی و خدمات تبلیغاتی. دارای تجربه گسترده در شناسایی فرصت‌های تجاری، توسعه همکاری‌های B2B، برقراری ارتباط با مدیران و تصمیم‌گیرندگان سازمانی، نیازسنجی مشتریان، تدوین پیشنهادهای تجاری و مدیریت چرخه فروش از مذاکره اولیه تا پیگیری سفارش و تحویل نهایی.

سابقه مدیریت فروش در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی همراه با شناخت عملی فرایندهای تولید، تأمین متریال، فروش پروژه‌ای و ارتباط با پیمانکاران، بستری نیرومند برای فعالیت تخصصی در بازارهای سازمانی فراهم کرده است. برخورداری از تحصیلات دانشگاهی در رشته روان‌شناسی و تجربه کوچینگ و منتورینگ، مزیتی کلیدی در شناخت رفتار مشتری، تحلیل نیازها، مدیریت تعارض، ایجاد اعتماد و پیشبرد مذاکرات تجاری محسوب می‌شود.

شایستگی‌های کلیدی و محورهای تخصصی

۱. فروش سازمانی و توسعه B2B

شناسایی فرصت‌های فروش پروژه‌ای، فروش مشاوره‌ای (Consultative Selling)، توسعه شبکه مشتریان سازمانی، مدیریت چرخه کامل فروش و پیگیری قراردادها.

۲. مدیریت مشتریان کلیدی (KAM)

توسعه حساب‌های تجاری کلان، مذاکرات پیچیده تجاری با مدیران ارشد و اعضای هیئت‌مدیره، حفظ و تعمیق روابط بلندمدت، پیگیری توافقات خرید.

۳. فروش پروژه‌ای و هماهنگی زنجیره ارزش

نیازسنجی فنی و اجرایی پروژه‌ها، ارتباط موثر با مدیران خرید و پیمانکاران، هماهنگی دقیق با خطوط تولید و تأمین، رفع موانع تسلیم سفارش.

۴. روان‌شناسی مذاکره و توانمندسازی

تحلیل رفتار تصمیم‌گیرندگان، مدیریت تعارض و حل مسئله، منتورینگ و توانمندسازی تیم‌های فروش، تسهیلگری و کوچینگ تصمیم‌گیری تجاری.

رویکرد و چشم‌انداز حرفه‌ای

«فروش سازمانی فرایندی فراتر از معرفی محصول و توافق بر سر قیمت است. شناخت ساختار تصمیم‌گیری مشتری، درک نیازهای واقعی، ایجاد اعتماد، مدیریت مذاکرات و پیگیری تعهدات، عناصر اصلی شکل‌گیری یک رابطه تجاری موفق و پایدار هستند. تجربه فعالیت در صنایع مختلف، در کنار دانش روان‌شناسی و کوچینگ، امکان بررسی مسائل فروش از دو منظر تجاری و انسانی را فراهم کرده است.»

هدف حرفه‌ای: ایفای نقش مؤثر در توسعه فروش سازمانی، گسترش بازارهای B2B، مدیریت مشتریان کلیدی و ایجاد همکاری‌های تجاری پایدار در سازمان‌های تولیدی، صنعتی و خدماتی.

سوابق حرفه‌ای و اجرایی (بخش اول)

صنایع مبلمان نظری

مرداد ۱۴۰۴ تا کنون | تهران

کارشناس فروش سازمانی و توسعه بازار B2B

فعالیت تخصصی در حوزه فروش سازمانی و توسعه همکاری‌های تجاری در صنعت مبلمان، با تمرکز بر شناسایی فرصت‌های فروش پروژه‌ای، ارتباط با مشتریان حقوقی و پیشبرد مذاکرات با سازمان‌ها، شرکت‌ها و مجموعه‌های متقاضی تأمین مبلمان.

- شناسایی و توسعه فرصت‌های فروش در بازار سازمانی و پروژه‌ای.
- برقراری ارتباط با مدیران خرید، مدیران پروژه، پیمانکاران و تصمیم‌گیرندگان سازمانی.
- بررسی نیازهای فنی، اجرایی و تجاری مشتریان و ارائه پیشنهادهای متناسب با شرایط پروژه.
- مذاکره درباره شرایط همکاری، سفارش و الزامات اجرایی فروش.
- پیگیری فرایند فروش از شناسایی مشتری و ارائه پیشنهاد تا هماهنگی مراحل سفارش.
- تعامل با واحدهای مرتبط برای بررسی ظرفیت تأمین و اجرای تعهدات و توسعه همکاری‌های مستمر.

گالری یوشا | نمایندگی فروش مبلمان لاریندا و کالای خواب آپادانا

خرداد ۱۴۰۲ تا شهریور ۱۴۰۳ | تهران

مدیر فروش و توسعه بازار

مدیریت فعالیت‌های فروش و توسعه بازار در گالری یوشا با تمرکز بر مدیریت فرایندهای فروش، توسعه ارتباط با مشتریان، معرفی تخصصی محصولات و هماهنگی با برندهای تأمین‌کننده در صنعت مبلمان و کالای خواب.

- مدیریت فرایند فروش محصولات مبلمان لاریندا و کالای خواب آپادانا در چارچوب فعالیت نمایندگی.
- مشاوره تخصصی و شناسایی نیازهای مشتریان بر اساس کاربری، بودجه و انتظارات معماری داخلی.
- مدیریت مذاکرات فروش، ارائه پیشنهادهای تجاری و پیگیری توافق‌های خرید.
- هماهنگی با برندهای تأمین‌کننده در زمینه سفارش، موجودی، شرایط فروش و تحویل محصولات.
- شناسایی فرصت‌های همکاری با مشتریان حقوقی و توسعه ارتباطات B2B.

استودیو افرافیلم | تولید تیزرهای صنعتی و تبلیغاتی

فروردین ۱۳۹۹ تا اردیبهشت ۱۴۰۲ | تهران

کارشناس ارشد فروش خدمات تبلیغاتی (B2B)

فعالیت در حوزه فروش تخصصی خدمات تولید محتوای تصویری، تیزرهای صنعتی و تبلیغاتی سازمانی با تمرکز بر برندهای صنعتی و تجاری در بازار B2B.

- شناسایی مشتریان سازمانی، مذاکره با مدیران بازاریابی، روابط عمومی و تصمیم‌گیرندگان کلیدی شرکت‌ها.
- نیازسنجی دقیق پروژه‌ها و تدوین پروپوزال‌های مالی و فنی متناسب با اهداف ارتباطی برند.
- هماهنگی میان مشتریان و تیم تولید جهت تطابق کامل تعهدات و ارزیابی رضایت مشتریان.

تولیدات قهوه باخ | واحد تهران

شهریور ۱۳۹۸ تا اسفند ۱۳۹۸ | تهران

کارشناس ارشد فروش سازمانی B2B

توسعه فروش سازمانی محصولات قهوه، شناسایی خریداران عمده و سازمانی، معرفی سبد محصولات، مدیریت مذاکرات تجاری و ایجاد کانال‌های پایدار فروش مجدد در بازار تهران.

پستو | طراحی کمد، کابینت و دکوراسیون داخلی

اردیبهشت ۱۳۹۱ تا مرداد ۱۳۹۸ | تهران

مدیر فروش و هماهنگی پروژه‌های اجرایی

مدیریت کامل فرایندهای فروش، ارتباط با کارفرمایان و پیمانکاران، نیازسنجی متریال و هماهنگی میان تیم‌های طراحی، کارگاه تولید و عوامل اجرایی تا تحویل نهایی.

پالایشگاه نفت تهران

اردیبهشت ۱۳۸۲ تا تیر ۱۳۹۰ | تهران

رئیس دفتر مدیر مالی

مدیریت و سامان‌دهی ارتباطات سازمانی، پیگیری مکاتبات مالی و اسناد تعهدآور، هماهنگی جلسات و تسهیل تعاملات بین‌بخشی با رعایت کامل اصول محرمانگی.

فعالیت‌های مشاوره‌ای و سوابق موازی

مشاور و منتور فروش سازمانی B2B (۱۳۹۷ تا کنون)

ارائه خدمات مشاوره و منتورینگ در حوزه توسعه بازار B2B، اصلاح فرایندهای فروش، هدایت و توانمندسازی تیم‌های فروش، تحلیل روان‌شناسی تصمیم‌گیری و مدیریت مشتریان کلیدی (KAM).

لایف کوچ و تسهیلگر توسعه فردی (۱۴۰۰ تا کنون)

کوچینگ فردی مبتنی بر دانش روان‌شناسی و گوش دادن فعال، پرسشگری هدفمند، خودآگاهی و حل مسئله برای تصمیم‌گیری‌های شفاف و بهبود اثربخشی فردی و شغلی.

Digid Inc | کارشناس تولید محتوا (خرداد ۱۴۰۳ تا کنون - موازی)

تولید و آماده‌سازی محتوای دیجیتال، برنامه‌ریزی محتوایی، هماهنگی تولید و انتشار متناسب با پرسونای مخاطب و اهداف ارتباطی برند.

تحصیلات دانشگاهی و آموزش‌های تخصصی

تحصیلات دانشگاهی

کارشناسی ارشد روان‌شناسی
دانشگاه الکترونیک ارشد | ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲

کارشناسی روان‌شناسی
دانشگاه آزاد اسلامی واحد اسلامشهر | ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸

دوره‌های تخصصی تکمیلی

کوچ اسوسیت	آکادمی ۶ ماه | FCA (۱۴۰۱)
درمان پذیرش و تعهد (ACT)	آکادمی مدت | ۶۰ ساعت (۱۴۰۱)
مربیگری مهارت‌های زندگی	آکادمی مدت | ۱۰۰ ساعت (۱۴۰۰)
زوج‌درمانی هیجانی	دانشگاه آزاد | ۶۰ ساعت (۱۴۰۰)
مایندفولنس	آکادمی مدت | ۵ ساعت (۱۴۰۱)
قلم خلاق ۳	گارنت | ۳ روز (۱۴۰۳)

تسلط بر ابزارها، نرم‌افزارها و زبان‌های خارجی

Microsoft Word	پیشرفته (٪۹۵)
Microsoft Excel	متوسط (٪۷۵)
Microsoft PowerPoint	متوسط (٪۸۰)
AutoCAD & Photoshop	متوسط (٪۷۰)
CapCut & InShot	آشنا (٪۶۰)
انگلیسی (English)	متوسط (B2)

اتاق فکر و یادداشت‌های تخصصی فروش B2B

جهت بررسی عمیق‌تر بینش‌های کاربردی، مقالات و تحلیل‌های راهبردی اینجانب در زمینه **مهار تله‌های فروش سازمانی**، **روان‌شناسی تصمیم‌گیری خریداران** و **مدیریت حساب‌های کلان**، می‌توانید از ژورنال تخصصی وب‌سایت بازدید فرمایید:

وب‌سایت و ژورنال تخصصی: sayesarv.ir/journal

تلفن همراه: ۰۹۱۲۱۷۸۶۷۲۹ · ایمیل: sheibanizahra64@gmail.com