

خلاصه سوابق کاری، آموزشی و مشاوره ای بابک مروانی

مشخصات و اطلاعات تماس

نام و نام خانوادگی: بابک مروانی.

مشخصات شناسنامه‌ای: نام پدر مهدی، شش ۲۸۰، متولد ۱۳۴۸ صادره از تهران.

تحصیلات: لیسانس اقتصاد بازرگانی از دانشگاه شهید بهشتی.

تلفن همراه: ۰۹۱۳۴۴۵۹۴۶۸

برای معرفی، مشاهده مقالات، ویدئوها، گالری عکس، محصولات، کتابها و سوابق علمی بابک مروانی به www.babakmarvani.com مراجعه نمایید.

خلاصه سوابق شغلی

(۱) مدیر تحقیقات در شرکت تحقیقات بازار به نام ژرفا پژوهان بازار از ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۵. اجرای بیش از ۲۰۰ پروژه تحقیقات بازار برای مشتریان صنعتی و بازرگانی از جمله هنکل آلمان، ژبودان سوئیس، فرمنیخ سوئیس، بارم ترکیه، پاولواسکای اسپانیا، نایس ایتالیا، تولی پرس، پاکستان، مادایران، سینا دارو، پاکشو، گروه صنعتی بهشهر (روغن لادن) و بسیاری از شرکت‌های داخلی دیگر.

(۲) مدیر تحقیقات بازار، مدیر محصولات و مدیر برند تاژ در گروه صنعتی تاژ، شرکت بهداد تولید کننده‌ی محصولات شوینده با برند تاژ از سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۸۸.

(۳) مدیر بازاریابی و فروش در گروه صنعتی گلرنگ شرکت ماریناسان تولید کننده محصولات بهداشتی سلولزی با برندهای سافتلن، نانسی، مرسی و بارلی از سال ۱۳۸۸ تا ۱۳۸۹.

(۴) مدیر فروش در گروه صنعتی گلرنگ شرکت سلامت پخش فعال در صنعت توزیع و فروش دارو از سال ۱۳۸۹ تا مرداد ۹۲.

(۵) مدیر فروش و بازاریابی کشورهای هند، عراق و گرجستان، گروه صنعتی گلرنگ شرکت مادر تخصصی صادرات به نام تاپ، از ۹۳ تا ۹۴.

(۶) مشاور فروش، متخصص آموزش فروش و کوچ فروش از سال ۷۹ تاکنون.

خلاصه سوابق آموزشی

۱) موسسات آموزشی

دوره تکنیکهای فروش در آموزشگاه بازاریازان.
دوره فروش به شرکتها و سازمانها در آموزشگاه بازاریازان.
دوره فروش صنعتی در موسسه آموزش عالی ویژگان اهواز.
دوره مدیریت فروش برای مدیران و سرپرستان در موسسه آموزشی عالی ویژگان اهواز.
دوره تکنیکهای فروش دانشگاه تهران (دوره های آموزش آزاد دانشکده کارآفرینی).
دوره تحقیقات بازار برای مدیران، دانشگاه تهران (دوره های آموزش آزاد دانشکده کارآفرینی).
دوره تکنیکهای فروش در دانشگاه علمی کاربردی گلرنگ.
دوره تکنیکهای فروش در دانشگاه علمی کاربردی کرمان.
دوره تکنیکهای فروش در مرکز آموزش وزارت بازرگانی (قم).
دوره فروش حضوری در فروشهای صنعتی مرکز تحقیقات صنعتی اصفهان.
دوره آموزش تکنیکهای فروش در مرکز آموزش بیمه ایران از سال ۱۳۸۰ تاکنون (بیش از ۲۰۰ دوره).
دوره فروش به شرکتها و سازمانها در مدرسه بیمه ایران.

۲) برگزاری دوره تکنیکهای فروش در:

شرکت صفا پخش (کره شکلی)، شرکت سلامت پخش (توزیع دارو)، شرکت آلپ (توزیع محصولات آرایشی برند مای)، شرکت گل پخش اول (توزیع محصولات برند اوه)، بیمه آسیا (انجمن صنفی نمایندگان استان خراسان)، شرکت پارس خزر (محصولات خانگی پارس)، شرکت پخش کاسپین (فروشنده و توزیع کننده ابزار)، شرکت پارسیان کیش (فروشنده و توزیع کننده محصولات روغن موتور توتال و فیلتر سرکان)، شرکت رها گستر (توزیع کننده مواد غذایی با برند تکدانه)، شرکت پرگاس طب (توزیع کننده محصولات بهداشتی با برند لافارر)، بیمه ایران شعب اهواز و ورامین، بیمه پاسارگاد، لوازم التحریر پنتر، شرکت کاله (توزیع کننده محصولات لبنی)، روغن موتور گالف. شرکت لوازم خانگی داتیس (تولید کننده لوازم آشپزخانه)، شرکت پروفیل سپاهان (تولید کننده لوله های فولادی)، پارک علم و فن آوری دانشگاه صنعتی اصفهان.

۳) برگزاری دوره های فروش به شرکتها و سازمانها در:

شرکت مپنا تولید کننده نیروگاههای برق، توربین، صنایع ریلی و غیره.
شرکت زانوسی زاگرس نماینده شرکت زانوسی ایتالیا در ایران تولید کننده سردخانه های صنعتی.
شرکت رنگ ایران و نیپون تولید کننده رنگهای ساختمانی، صنعتی و بدنه خودرو.
شرکت وندا طب نماینده رسمی شرکت کرنینگ آمریکا و فروشنده لوازم و تجهیزات آزمایشگاهی.
شرکت تبلیغاتی دنیای آگهی، تبلیغات واقعیت افزوده از شاخه های هوش مصنوعی.
گروه صنعتی گلرنگ، شرکت پدیده شیمی غرب تولید کننده مواد اولیه شیمیایی.
سایت کانگرو، سایت مرجع و تخصصی فروش مواد اولیه شیمیایی و پلیمر.
شرکت تبلیغاتی تاش فروشنده تبلیغات چاپی و دیجیتال.
سایت شیمی پل فروشنده مواد اولیه شیمیایی و پلیمری.
شرکت مهندسی ارتقا گستر عرضه کننده خدمات مهندسی بازرسی.
شرکت نخ جراحان طب سینا نماینده نخ جراحی با برند SMI بلژیک در ایران.

سوابق مشاوره

مشاوره فروش، بازاریابی و تحقیقات بازار به شرکتهای گوناگون در صنایع: تولید مواد شیمیایی، نهاده های کشاورزی، تولید نرم افزارهای بانکی، دستگاهها و ماشین آلات درودگری، صنایع تولید و فروش چوب ام دی اف، تجهیزات و مواد مصرفی آزمایشگاه های طبی، ابزار و ادوات، لوازم ایمنی، شرکتهای پخش مواد غذایی، شوینده و بهداشتی، لوازم یدکی خودرو و بسیاری شرکتهای کوچک و متوسط در صنایع دیگر.

سوابق علمی

حضور در سمینارهای متعدد فروش به عنوان سخنران.

ترجمه و چاپ مقالات علمی اقتصادی متعدد در نشریات اقتصادی بانک مرکزی ایران.

نگارش و چاپ مقاله های علمی متعدد در زمینه فروش در نشریات تخصصی بازاریابی و فروش.

طراحی و اجرای بیش از ۲۰۰ پروژه تحقیق بازار در سطح ایران برای شرکتهای بزرگ ایرانی و بین المللی.

ترجمه کتاب Selling به فارسی نوشته ریچارد هوبارت بوسکرک. نام این کتاب به "فروش، تکنیکها و کاربردها" برگردانده شده است.

ترجمه کتاب S.P.I.N. Selling به فارسی نوشته نیل رکهم. نام این کتاب به "فروش به شرکت ها و سازمان ها" برگردانده شده است.

