

## مشخصات

جنسیت، سن و وضعیت تاهل

مرد، ۵۳ ساله، متاهل دو فرزند.

محل تولد و اقامت

تهران

آخرین سمت شغلی در صنعت

مدیر فروش و بازاریابی کشور عراق

## آدرس دفتر

تهران، خیابان شریعتی، خیابان ملک، پلاک ۳۸ طبقه دوم واحد ۷

## سوابق حرفه‌ای

کار در صنعت، آموزش و مشاوره

تهران

بابک مروانی یک مشاور بازاریابی و فروش، متخصص آموزش فروش و کوچ فروش است. وی تجربیات حرفه‌ای خود را در حوزه‌های فروش، بازاریابی و تحقیقات بازاریابی با کار در شرکت‌های بزرگی همچون گروه صنعتی تاز و گروه صنعتی گلرنگ در سمت‌های مدیر تحقیقات بازار، مدیر محصولات، مدیر برند، مدیر بازاریابی و مدیر فروش اندوخته و ارتقا داده است. او از سال ۱۳۷۹ در کنار شغل کارمندی به موسسات مهارت آموزی و تیم‌های فروش شرکت‌های پخش و سایر شرکت‌های تولیدی و بازرگانی به صورت تخصصی فروش آموزش میدهد. بابک مروانی از سال ۱۳۹۰ به دنیای مشاوران بازاریابی و فروش وارد و از سال ۱۳۹۴ به صورت حرفه‌ای شغل مشاور فروش را برای خود برگزید. فهرست برخی از مشتریانی که بابک مروانی به آنها مشاوره بازاریابی و فروش یا آموزش فروش داده یا برای آنها دوره عملی کارگاه تکنیک فروش برگزار کرده و یا در نقش کوچ فروش، تیم آنها را کوچینگ کرده است عبارتند از:

## آموزش فروش

دانشگاه‌ها یا موسسات مهارت آموزی فروش

سازمان مدیریت صنعتی، برگزاری دوره‌های فروش به شرکتها و سازمانها، تکنیک‌های فروش، خریدهای صنعتی. موسسه آموزش عالی ماهان، برگزاری دوره‌های فروش.

موسسه آموزش عالی ویژگان، برگزاری دوره‌های فروش، تکنیک‌های فروش، مدیریت فروش، سبک‌های فروش.

دانشگاه علمی و کاربردی گلرنگ، برگزاری دوره آموزش فروش.

دانشگاه علمی و کاربردی کرمان، برگزاری دوره آموزش فروش.

دانشگاه علمی و کاربردی بیمه ایران، دوره‌های فروش و تکنیک‌های فروش

دانشگاه علمی کاربردی و مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران.

آموزشگاه بازاریازان (دکتر درگی)، دوره‌های فروش به شرکتها و سازمانها، تکنیک‌های فروش.

مرکز آموزش بیمه ایران، دوره آموزش فروش بیمه‌های جنرال و دوره تخصصی فروش بیمه‌های عمر.

مرکز آموزش بازرگانی (قم) برگزاری دوره‌های فروش.

مدرسه بیمه، برگزاری دوره‌های تخصصی فروش بیمه عمر.

شرکت مینا تولید کننده نیروگاه برق، توربین، برگزاری دوره آموزش فروش به شرکتها و سازمانها- استراتژیهای رقابتی. شرکت بانی چاو (محصولات لبنی کاله)، آموزش فروش فن فروش برای تیم فروش شرکت پخش، فروش مویرگی. شرکت وطن زرین، تولید کننده محصولات بهداشتی پنبه ریز، آموزش فروش پخش مویرگی در شعب اصفهان، اهواز، ساری.

شرکت صفا پخش (کره شکلی)، آموزش فروش - کارگاه فن فروش به عمده فروشی، فروش مویرگی. شرکت رنگ ایران و ژاپن تولید کننده رنگهای ساختمانی، صنعتی و بدنه خودرو. دوره آموزش فروش صنعتی. شرکت پدیده شیمی غرب تولید کننده مواد اولیه شیمیایی، دوره فروش به شرکتها و سازمانها. شرکت زانوسی زاگرس نماینده شرکت زانوسی ایتالیا در ایران تولید کننده سردخانه های صنعتی. شرکت لوازم خانگی داتیس، آموزش فروش، دوره فروش به عمده فروشی، فروش به فروشگاه. فروش فروشگاه. شرکت گل پخش اول (توزیع محصولات برندهای اوه، سافتلن، روغن فامیلا و غیره)، آموزش تیم فروش مویرگی. شرکت رها گستر (توزیع کننده مواد غذایی مایع با برند تکدانه)، دوره آموزش فروش - فن فروش. لوازم التحریر پنتر، آموزش فروش، کارگاه فروش و مهارت آموزی تکنیک فروش برای تیم فروش تهران و شهرستان. شرکت پارس خزر (محصولات خانگی پارس خزر)، آموزش فروش - تیم فروش فروشگاه به صورت کارگاه فروش. شرکت آپ (توزیع محصولات آرایشی برند مای)، آموزش فروش - تکنیک فروش و فن فروش به عمده فروشی. شرکت پخش کاسپین (فروشنده و توزیع کننده ابزار)، آموزش فروش - فروش شرکت پخش، فروش مویرگی. شرکت پارسیان کیش (فروشنده و توزیع کننده محصولات روغن موتور توتال و فیلتر سرکان)، آموزش فروش. شرکت پرگاس طب (توزیع کننده محصولات بهداشتی با برند لافارر)، آموزش فروش - تکنیک فروش به داروخانه ها. روغن موتور گالف. دوره فروش - فن فروش و تکنیک فروش. فروش به تعویض روغنی ها. شرکت سلامت پخش (توزیع دارو)، دوره فروش - آموزش فروش. شرکت وندا طب، نماینده انحصاری محصولات آزمایشگاهی کرنینگ آمریکا. آموزش و کوچینگ فروش. بیمه آسیا (انجمن صنفی نمایندگان استان خراسان)، آموزش فروش - مهارت آموزی تیم فروش جنرال. بیمه ایران، برگزاری بیش از ۲۰۰ دوره فروش در مرکز آموزش این شرکت در تهران، و دوره آموزش فروش به صورت کارگاه فروش بیمه عمر برای تیم فروش شعب اهواز یزد و ورامین. بیمه پاسارگاد گیشا، برگزاری کارگاه فن فروش و کوچینگ فروش بیمه عمر. مدیریت فروش برای مدیران و سرپرستان.

فروشگاه زنجیره ای خونه به خونه، آموزش فروش - فروش فروشگاه. مجتمع کشت و صنعت هامون تولید کننده محصولات لبنی هامون، آموزش فروش و آموزش مدیریت فروش. استارت آپ رسا فناوری اطلاعات در حوزه سلامت. آموزش فروش خدمات پزشکی و کوچینگ فروش. استارت آپ ایده کاوان سرآمد، در حوزه فناوری اطلاعات دو اپلیکیشن "ویتترین" و "بهترینو". آموزش و کوچینگ فروش.

استارت آپ کافه سئو، حوزه فناوری اطلاعات: سئو سایت. آموزش و کوچینگ فروش. پارک علم و فن آوری دانشگاه صنعتی اصفهان آموزش فروش به شرکتهای استارت آپ. شرکت نخ جراحان طب سینا، تولید کننده نخ جراحی و وارد کننده تجهیزات پزشکی، آموزش و کوچینگ فروش به شرکتها و سازمانها.

استارت آپ ویراتک، حوزه فناوری اطلاعات: اپلیکیشن آموزش فروش به شرکتها و سازمانها اپلیکیشن حمل و نقل. گروه صنعتی پروفیل سپاهان، (تولید کننده لوله های فولادی). آموزش فروش به تیم فروش. شرکت بازاربابان ایران زمین معروف به بیز، فروش شبکه ای. آموزش به تیمهای فروش تهران و شهرستان.

مشاوره فروش شرکت داتین، تولیدکننده نرم افزارهای شبکه بانکی.

مشاوره فروش شرکت بازرگانی سروش باران، در حوزه کودهای شیمیایی با برندهای پلنت فید، هیومن بست و سایر.

مشاوره فروش شرکت بازرگانی پرشین ابزار یدک، محصول ابزار برقی با برند پوکا.

مشاوره فروش شرکت بازرگانی بخشی، در حوزه زیربندی ماشینهای حمل و نقل سنگین.

مشاوره فروش برای شرکت وندا طب، نماینده رسمی لوازم و تجهیزات آزمایشگاهی برند کرنینگ آمریکا.

مشاوره فروش کارخانجات تولیدی همراه صنعت، تولید کننده ابزار برقی در ایران.

مشاوره و کوچینگ فروش به شرکتها و سازمانها در شرکت تبلیغاتی دنیای آگهی، فروش واقعیت افزوده از شاخه های هوش مصنوعی.

مشاور فروش سایت کانگرو، سایت مرجع و تخصصی فروش مواد اولیه شیمیایی و پلیمر.

مشاور فروش شرکت تبلیغاتی تاش تبلیغات چاپی و دیجیتال.

مشاور فروش، شرکت بازرگانی منوپل، نماینده پنخس کارخانجات کاشی و چینی مسعود.

مشاوره فروش شرکت خدمات مهندسی و بازرسی ارتقا گستر، در حوزه بازرسی کالا.

مشاوره فروش استارت آپ کافه سئو، در حوزه طراحی و سئوی سایت.

مشاوره فروش فروشگاه های زنجیره ای هانی کافه، در حوزه سرو قهوه و فروش تجهیزات مرتبط با قهوه.

مشاوره فروش شرکت و سایت مرجع شیمی پل، در حوزه بازرگانی و تامین مواد اولیه شیمیایی.

بابک مروانی علاوه بر فعالیتهای تخصصی در نقش مشاور فروش، متخصص آموزش و کوچینگ فروش فعالیتهای علمی نیز دارد که از جمله آنها تحقیق، خصوصا تحقیقات بازاریابی است. بابک مروانی بیش از ۲۰۰ پروژه تحقیقات بازار را در ایران و عراق اجرا یا مدیریت کرده است که:

اندازه نمونه جمع آوری شده برای آنها از ۱۰۰ تا ۱۵۰۰ در تغییر،

از لحاظ گستردگی جغرافیایی از یک مدرسه تا سراسر کشور گسترده، و

از نظر واریانس گوناگونی اعضای جامعه طیفهای متنوع جمعیتی را شامل بوده اند.

از مشهورترین شرکتهای خارجی و ایرانی که بابک مروانی برای آنها پروژه تحقیقات بازاریابی اجرا کرده است میتوان به شرکتهای هنکل آلمان، نایس ایتالیا، فرمیخ سوئیس، بارم ترکیه و همچنین در ایران، گروه صنعتی تاز، گروه صنعتی پاکشو، تولی پرس، پاکسان، سینا دارو، چای گلستان، آب میوه تکدانه و نفت بهران اشاره کرد.

بابک مروانی همچنین در بسیاری از سمینارهای حوزه فروش و بازاریابی سخنرانی ایراد کرده و در بسیاری از مجلات تخصصی این حوزه نیز مقاله های متنوع به چاپ رسانده است.

بابک مروانی سه جلد از بهترین کتابهای موجود در حوزه فروش را به فارسی ترجمه کرده است که هر یک برآورده کننده یک از اصلی ترین نیازهای قشر فروشندگان است. این کتابها عبارتند از:

(۱) سبکهای فروش.

(۲) فروش، تکنیکها و کاربردها.

(۳) فروش به شرکتهای و سازمانها.

کتاب سبکهای فروش، نوشته نیل رکهم، فروشندگان را راهنمایی میکند که کدام سبک فروش را برای خود انتخاب کنند. این مهم بر اساس طبقه بندی مشتریان و نوع کالایی است که فروشنده میفروشد. کتاب مشتریان را به سه دسته اصلی (مشتریان ارزش ذاتی، ارزش غیرذاتی و ارزش استراتژیک) تقسیم میکند و سپس توضیح میدهد که هر کدام از این مشتریان چه خواصی دارند و برای تصمیمگیری خرید کالاهای خود از کدام مسیر عبور میکنند. معیار تصمیمگیری خرید و انتخاب فروشنده برای هر کدام چیست و هر یک از خرید کالا به دنبال چه ارزشی میگردد. سپس بر این اساس فروشها نیز را به سه دسته (فروش معاملاتی، فروش مشاوره‌ای و فروش سرمایه گذاری مشترک) تقسیم میکند و با توجه به این دو نوع تقسیم بندی مشتریان و روشهای فروش، فروشندگان را راهنمایی میکند که فروش کالای آنها به کدام سبک نزدیک تر یا دقیقاً مطابق کدام است.

کتاب "فروش، تکنیکها و کاربردها" نوشته "ریچارد هوبارت بوسکرک" در حوزه فروش معاملاتی (فروش به اشخاص، فروش به عمده فروشی، فروش فروشگاهها، فروش مویرگی و سایر روشهای مشابه) است. کتاب یاد شده علاوه بر این که در خصوص ویژگیهای شخصیتی مورد نیاز برای یک فروشنده به تفصیل صحبت میکند، برای فروشنده یا تیم فروش یک مدل ارائه میکند که بر اساس آن مراحل یک تماس فروش یا یک مذاکره، گام به گام ساده سازی و قابل فهم میشوند. سپس برای هر یک از این مراحل اهداف، تکنیکها و فنونی ساده را معرفی میکند که فروشنده با استفاده از آنها میتواند به آسانی جلسه مذاکره را مدیریت کند و اثری بس شگرف در فروش محصول خود ایجاد کند. مراحل معرفی شده در این کتاب برای یک مذاکره عبارتند از:

- شروع مذاکره
- نحوه معرفی محصول
- مدیریت و غلبه بر اعتراض
- تکنیکهای تمام کردن فروش

کتاب "فروش به شرکتهای و سازمانها" نوشته "نیل رکهم" نیز به قلم بابک مروانی ترجمه شده است و یک اثر شاهکار در (حوزه فروش صنعتی، فروش خدمات، فروش دستگاه یا ماشین آلات، فروش مواد، فروش نرم افزار و به طور خلاصه) فروش هر نوع کالا و خدمت به شرکتهای و سازمانهاست.

کتاب "فروش به شرکتهای و سازمانها" نشان میدهد که فروش به شرکتهای، از اساس به رویکردی جدید و فنون فروش متناسب با آن احتیاج دارد. این کتاب به ما میگوید که فرایند تصمیم خرید در یک فروش صنعتی چگونه است، نیاز در یک شرکت چگونه به وجود می آید، از میان انبوه کارکنان شاغل در یک شرکت با چه کسی باید صحبت کرد و از همه مهمتر، در هنگام صحبت کردن با کارکنان شرکت چگونه و از چه فن مذاکره‌ای استفاده کنیم. نیاز را در شرکت چگونه شناسایی کنیم، چگونه تشدید کنیم و چگونه کارکنان داخل شرکت مشتری را تمرین دهیم که آنها در مذاکره های درونی، به نفع ما در درون شرکت به یکدیگر بفروشند.

لیسانس اقتصاد بازرگانی از دانشگاه شهید بهشتی با معدل ۱۵/۰۲ از ۲۰.

**تحصیلات**

تسلط کامل بر نرم افزارهای ورد، اکسل، پاورپوینت، اس پی اس اس (تحلیل آماری)، ای بی و یوز و تایپ ده انگشتی فارسی.

**کامپیوتر**

آشنایی کامل با: فرایند خرید خارجی، تحلیل مالی.

**مهارتهای جانبی**

• انگلیسی: خیلی خوب در مهارت های صحبت کردن، خواندن و نوشتن.

**زبان خارجی**

• آلمانی: متوسط در حد Grundstufe Zwei

