

مشخصات فردی

نام و نام خانوادگی : مجید سدید

سوابق تحصیلی

- کارشناس مدیریت صنعتی از دانشگاه اصفهان
- کارشناس ارشد مدیریت بازاریابی از دانشگاه اصفهان
- دکترای مدیریت بازاریابی از دانشگاه اصفهان

سوابق اجرایی

- مدیر بازرگانی شرکت پرتو شبنم تولید کننده محصولات سلولزی ۱۳۸۰
- مدیر بازاریابی شرکت لوله سان اصفهان تولید کننده محصولات پلیمری ۱۳۸۳
- مدیر باشگاه مشتریان بانک صادرات در طرح سپهر ۱۳۸۸
- مدیر فروش فولاد ماهان ۱۳۹۰
- مدیر بازرگانی مجموعه هلدینگ فولاد ماهان ۱۳۹۲
- نماینده هیئت مدیره در شرکت لوله سان اصفهان ۱۳۹۷
- مدیرعامل شرکت لوله سان اصفهان ۱۳۹۸

سوابق تدریس

۱۵ سال سابقه تدریس واحدهای مدیریت استراتژیک ، مدیریت بازاریابی و رفتار سازمانی در دانشگاه اصفهان، شیخ بهایی و سایر دانشگاههای اصفهان

طراح و مجری دوره های آموزشی :

• طراحی و پیاده سازی سازمان فروش

مهندسی و سازماندهی صفر تا صد تمامی فعالیت های بازاریابی و فروش شامل اهداف ، سیاست ها ، برنامه ها ، ساختار ، پرسنل ، عملیات و نظام کنترل

• آنالیز داده ها در بازاریابی و فروش

جمع آوری ، طبقه بندی ، محاسبه و تحلیل داده های فروش و بازاریابی شامل سودآوری و سودمندی محصولات ، فروشندگان ، مشتریان ، بازارها و رقبا جهت تصمیم گیری بهینه

• دوره آموزشی فروشندگی بد

بررسی خطاها و اشتباهات جبران ناپذیر فروشندگان در حوزه های راهبردی ، رفتاری و حرفه ای جهت اصلاح و بهینه سازی عملکرد فروشندگان

• رتبه بندی و اولویت بندی نمایندگان فروش

ارائه مدل جامع و عملیاتی رتبه بندی نمایندگان فروش جهت اتخاذ تصمیمات اساسی در تخصیص منابع سازمان با توجه به اولویت بندی نمایندگان فروش

• دوره جامع توانمند سازی مدیران فروش و بازاریابی

توانمند سازی مدیران فروش و بازاریابی بر اساس چهار مهارت اصلی مورد نیاز مدیران در حوزه ی تحلیل ، تصمیم ، اجرا و کنترل در فضای رقابتی

سوابق اجرای پروژه

- توسعه نمایندگی های خارج از کشور شرکت لوله سان اصفهان، پانیز فوم اصفهان
- طراحی و مجری طرح سپهر ایرانیان بانک صادرات (باشگاه مشتریان) در استان اصفهان
- طراحی و اجرای برنامه بازاریابی و فروش در هلدینگ سامان گستر وابسته به شهرداری اصفهان
- طراحی و پیاده سازی سازمان فروش در شرکتهای زیر مجموعه ی هلدینگ فولاد ماهان
- طراحی و پیاده سازی برنامه بازاریابی شرکت داروسازی ریحان نقش جهان
- طراحی و اجرای برنامه بازاریابی و توسعه فروش شرکت لوله سان اصفهان
- تدوین و اجرای برنامه استراتژیک و استاندارد سازی هلدینگ فاراد
- طراحی و اجرای نظام ارزیابی متقاضیان کانونهای تبلیغاتی در اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان اصفهان
- طراحی و پیاده سازی سازمان فروش در بزرگترین مجتمع خودرو سازی بخش خصوصی (قدس نجف آباد)

- نیازسنجی ، تعیین اندازه‌ی بازار ، هویت سازی و طراحی و اجرای برنامه بازاریابی سالم پز آترونا
- مشاور مدیریت در مجموعه ورزشی رویال آرنا اصفهان
- رتبه بندی و اولویت بندی نمایندگان فروش شرکتهای پلیمری
- طراحی و استاندارد سازی برنامه های حضور در نمایشگاههای تجاری شرکتهای مختلف
- طراحی و اجرای نظام ارزیابی متقاضیان اخذ نمایندگی فروش در شرکتهای مختلف
- تدوین و اجرای نظام پرداخت کارانه‌ی فروش در شرکتهای مختلف
- طراحی نظام پیگیری و مدیریت وصول مطالبات در شرکتهای مختلف
- راه اندازی اولین فروشگاه اینترنتی مدیریت بنام سیستمان www.systeman.ir
- طراحی و ساخت تیزر تبلیغاتی سالم پز آترونا

سوابق پژوهشی و پروژه ای

- Investigation of Customer Knowledge Management (CKM) Dimension: A Survey Research, (International Journal of Business and Marnagement, 2011)
- The Role of Customer Knowledge Management (CKM) in Improving the Relationship between Organization and Customer International Journal of Business and Marnagement, 2012)
- طراحی و تبیین سبک زندگی سازمانها با رویکرد تعیین جایگاه رقابتی (۱۳۹۸)
- طراحی ، تدوین و اجرای برنامه فروش و بازاریابی شرکت سامان صانع از زیر مجموعه هلدینگ سامان گستر وابسته به شهرداری اصفهان (۱۳۹۳)
- طراحی و اجرای نظام ارزیابی متقاضیان تأسیس کانونهای آگهی و تبلیغات استان اصفهان در اداره کل ارشاد اصفهان (۱۳۹۳)
- طراحی و پیاده سازی سازمان فروش در شرکت قدس نجف آباد بزرگترین تولید کننده‌ی اتاق خودرو غیر دولتی (۱۳۹۵)
- طراحی ، تدوین و اجرای برنامه فروش و بازاریابی شرکت پاسکال سیستم (۱۳۹۴)
- بررسی تأثیر فرایندهای مدیریت دانش بر انتخاب استراتژی مناسب زنجیره تأمین ، مجله تحقیقات بازاریابی نوین، ۱۳۹۱
- بررسی وضعیت چرخه دانش بر اساس مدل سیستم مدیریت دانش مشتری (CKM) در صنعت بانکداری ؛ مطالعه موردی : صنعت بانکداری شهر اصفهان ، مجله کاوش های مدیریت بازرگانی، ۱۳۹۱

- بررسی ، طراحی و پیاده سازی نظام مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) در صنعت لوازم خانگی ، ۱۳۸۴
- نقش تعاملی مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) با مدیریت دانش (KM)؛ ارائه چارچوبی جهت طراحی مدیریت دانش مشتری در بانک صادرات ، ۱۳۹۰
- طراحی ، تدوین و اجرای برنامه فروش و بازاریابی شرکت فاراد رایانه پرداز ، ۱۳۹۲
- تعیین سبک رهبری اثربخش متناسب با سطح آمادگی و بلوغ کارکنان در کارخانه لوله سان اصفهان ، ۱۳۸۸
- بررسی ویژگی های رفتاری مدیران آموزشی کارآمد و ارائه یک الگوی مناسب در شهرستان آمل ، ۱۳۸۶
- بکارگیری مدیریت کیفیت جامع در مدیریت آموزشی ، آموزش و پرورش استان اصفهان ، ۱۳۸۶
- بررسی و پیاده سازی سیستم ارزیابی عملکرد کارکنان و تأمین کنندگان شرکت تولیدی قطعه کاران ، ۱۳۸۷
- بررسی رابطه اعطای پاداش و رضایت شغلی ؛ مخابرات استان تهران، ۱۳۸۷
- بررسی آمیخته بازاریابی پروازهای شرکت هواپیمایی ایران ایر ؛ واحد استان اصفهان ، ۱۳۸۶
- ارزیابی اثربخشی سیستم آموزش در ذوب آهن اصفهان ، ۱۳۸۷
- بررسی و شیوه اجرای رهبری و رضایت شغلی کارکنان در کارخانه روغن نباتی ناز ، ۱۳۸۶
- بررسی ویژگی های مورد نیاز برای اثربخشی مدیران مدارس درمقاطع متوسطه؛ دبیرستانهای شهر اصفهان ، ۱۳۸۸
- بررسی عوامل مؤثر بر رضایت مشتری ، بانک صادرات استان اصفهان ، ۱۳۸۷