



مشخصات هویتی:

نوید ابولیان- متولد ۱۳۵۶/۰۶/۲۹- متاهل - تهران

سوابق تحصیلی:

- ۱- دکتری مدیریت بازاریابی- دانشگاه آزاد واحد قزوین (ورودی ۹۴)
- ۲- فوق لیسانس مدیریت IT- دانشگاه آزاد واحد علوم تحقیقات تهران (ورودی ۸۴)
- ۳- لیسانس مدیریت صنعتی- دانشگاه دولتی گیلان (ورودی ۷۵)

سوابق کاری:

- ۱- موسس و مدیرعامل- مرکز مشاوره مدیریت مازه (خدمات کوچینگ، مشاوره مدیریت، بازاریابی و توسعه کسب و کار)- از سال ۹۲ تاکنون
- ۲- قائم مقام مدیرعامل- گروه صنعتی بالسا (تولید کننده ی اقلام اتاق خواب) - سال ۹۶-۹۹
- ۳- مشاور توسعه کسب و کار- گروه صنعتی لابل (تولید کننده ی سقف های کشسان) - سال ۹۵-۹۷
- ۴- مشاور توسعه کسب و کار- شرکت فراز کنترل (صنعت آسانسور) - سال ۹۴ تاکنون
- ۵- مشاور بازاریابی و فروش- شرکت مطبخ آرا (تولید کننده تجهیزات آشپزخانه های صنعتی) - سال ۹۵
- ۶- مشاور بازاریابی- شرکت سنا ایمان (فعال در صنایع غذایی) - سال های ۸۴، ۹۵ و ۹۸
- ۷- مشاور بازاریابی و فروش- شرکت داروسازی نصر (تولید کننده انواع داروهای دامی) - سال ۹۳
- ۸- مشاور بازاریابی و فروش- شرکت نان آلمانی هورسان (تولید کننده نان های صنعتی) - سال ۹۳
- ۹- مشاور توسعه کسب و کار- مراکز زیبایی بانوان: نیکادل، مدیس، هلیا، فریور، ملورین- سال های ۸۷-۹۵
- ۱۰- معاون بازرگانی مدیرعامل- گروه صنعتی درسا (تولید کننده ی لوازم خانگی آشپزخانه) - سال ۸۹-۹۳
- ۱۱- مشاور بازاریابی و فروش- اسپیلت البرز (شرکت خدمات مسافرتی و طبیعت گردی) - سال ۸۹ تا سال ۹۲ و در ادامه سال ۹۸
- ۱۲- قائم مقام مدیرعامل- گروه ایده پردازی و برنامه ریزی چینش (خدمات مشاوره بازاریابی و تبلیغات) - سال ۸۷-۸۹
- ۱۳- مدیر توسعه کسب و کار- شرکت مرزبان کیفیت (IMQ) (گواهینامه های سیستم های مدیریت و نرم افزارهای مدیریتی) - سال ۸۵-۸۸
- ۱۴- مشاور بازاریابی و برند- شرکت فونیران (پارستل) (وارد کننده قطعات سخت افزاری، مادربرد، کارت گرافیک، کیس و...) - سال ۸۵
- ۱۵- مشاور بازاریابی- شرکت آراین جین (تولید کننده پوشاک) - سال ۸۵
- ۱۶- مدیر بازاریابی و فروش- شرکت GiBiDi (سیستم های امنیتی، دربازکن های ریموت کنترل پارکینگ) - سال ۸۴-۸۵
- ۱۷- مدیر بازاریابی- شرکت مادیران (ماشین های اداری SHARP, EPSON, LG,...) - سال ۸۳
- ۱۸- کارشناس فروش- شرکت لامپ پارس شهاب (تولید کننده ی انواع لامپ) - سال ۸۲
- ۱۹- کارشناس بازرگانی- شرکت کاشی ایرانا (تولید کننده ی انواع کاشی و سرامیک) - سال ۸۱

ردیف	نام دوره	تعداد شرکت کنندگان	محل دوره	زمان دوره
۱	مدیریت بازاریابی در شرکت GiBiDi ایتالیا	۷	تهران	بهار ۸۴
۲	مدیریت برند در شرکت GiBiDi ایتالیا	۵	تهران	تابستان ۸۴
۳	تحقیقات بازاریابی در شرکت GiBiDi ایتالیا	۵	تهران	بهار ۸۴
۴	مدیریت بازاریابی در شرکت فونیران	۹	تهران	تابستان ۸۵
۵	مدیریت تبلیغات و IMC در شرکت فونیران	۱۵	تهران	تابستان ۸۵
۶	مدرس دوره‌های بازاریابی، برند، فروش، تبلیغات و CRM در گروه مرزبان کیفیت (IMQ Academy)	در دوره‌های گوناگون متفاوت بوده است.	تهران و شهرستان‌ها جمعا ۵۰ دوره	از سال ۱۳۸۵ تا کنون
۷	مدیریت بازاریابی برای صنایع گوناگون اراک	۵۰	اراک	تابستان ۸۷
۸	اصول فروش حرفه‌ای در شرکت نان آلمانی هورسان	۲۵	تهران	تابستان ۸۸
۹	مدیریت بازاریابی در شرکت بیمه معلم	۴۰	بندرعباس	پائیز ۸۸
۱۰	اصول فروش حرفه‌ای در شرکت بیمه معلم	۴۰	بندرعباس	پائیز ۸۸
۱۱	اصول فروش حرفه‌ای در شرکت به‌پخش	۳۵	تهران	زمستان ۸۸
۱۲	مدیریت بازاریابی در شرکت سایپا یدک	۲۵	تهران	پائیز ۸۹
۱۳	مدیریت برند در شرکت سایپا یدک	۷	تهران	پائیز ۸۹
۱۴	مدیریت فروش در شرکت سایپا یدک	۳۰	تهران	زمستان ۸۹
۱۵	مدیریت روابط مشتریان (CRM) پتروشیمی جم	۹	تهران	پاییز ۹۱
۱۶	مدیریت روابط مشتریان (CRM) شرکت نفت بهران	۱۰	تهران	زمستان ۹۱
۱۷	مدیریت بازاریابی شرکت رینگ سایپا	۱۸	آبادان	زمستان ۹۱
۱۸	مدیریت روابط مشتریان (CRM) بانک سامان	۱۲	تهران	بهار ۹۲
۱۹	فروش حرفه‌ای در شرکت خانه کیفیت بندرعباس	۳۰	بندرعباس	پاییز ۹۲
۲۰	مدیریت روابط مشتریان (CRM) خانه کیفیت	۳۲	بندرعباس	پاییز ۹۲
۲۱	مدیریت بازاریابی شرکت کارگزاری بورس سی‌وولکس	۱۸	تهران	زمستان ۹۲
۲۲	کارگاه تخصصی بخش‌بندی، هدف‌گذاری و تعیین جایگاه (STP) برای مدیران ارشد ۷ کارخانه و مناطق گوناگون شرکت لبنیات پگاه	۵۵	انزلی	تابستان ۹۳
۲۳	توسعه مهارت‌های فروش حرفه‌ای در شرکت خانه کیفیت بندرعباس	۳۰	بندرعباس	تابستان ۹۳
۲۴	اصول بازاریابی، فروشندگی شخصی و ویزیتوری	۳۰	بندرعباس	تابستان ۹۳
۲۵	اصول فروش حرفه‌ای در موسسه آموزش عالی نوین پارسیان	۳۷	تهران	پاییز ۹۳
۲۶	مدیریت روابط مشتریان (CRM) در موسسه آموزش عالی نوین پارسیان	۱۲	تهران	زمستان ۹۳
۲۷	دوره بازاریابی تلفنی برای کارکنان صدای سپهر بانک صادرات	۴۰	تهران	پاییز ۹۴
۲۸	دوره CRM برای کارکنان صدای سپهر بانک صادرات	۴۰	تهران	پاییز ۹۴
۲۹	مدیریت بازاریابی (شرکت توربو کمپروسور نفت)	۱۵	تهران	زمستان ۹۴
۳۰	چابک سازی سازمانی (هولدینگ شرکت‌های تولیدکننده سیمان)	۲۰	تهران	زمستان ۹۴

ردیف	نام دوره	تعداد شرکت کنندگان	محل دوره	زمان دوره
۳۱	توسعه مهارت های فروش حرفه‌ای	۱۵	تهران	تیرماه ۹۵
۳۲	پرورش مسئولین دفاتر حرفه‌ای مدیریت (خانه کیفیت)	۲۰	کرمان	شهریورماه ۹۵
۳۳	مدیریت بازاریابی شرکت ملی نفت کش ایران (NITC)	۲۵	تهران	مهرماه ۹۵
۳۴	مدیریت روابط با مشتریان (CRM)	۱۰	تهران	مهرماه ۹۵
۳۵	اصول و مهارت‌های مشتری مداری شرکت مخابرات ایران	۱۹	تهران	آبان‌ماه ۹۵
۳۶	اصول، فنون و مهارت‌های مذاکره تجاری	۷	تهران	آبان‌ماه ۹۵
۳۷	تحلیل محیط بازاریابی و طراحی Marketing Plan شرکت لبنیات پگاه تهران	۲۰	تهران	آبان‌ماه ۹۵
۳۸	مدیریت روابط با مشتریان (CRM) - شرکت صبا باتری	۲۵	صباحشهر	آبان‌ماه ۹۵
۳۹	تبلیغات خلاق - گروه صنعتی گلرنگ - گروه صنعتی پاکشو (سه دوره)	۵۰	تهران	آذرماه ۹۵
۴۰	اصول و مهارت‌های مذاکرات فروش - گروه صنعتی انتخاب (اسنوا)	۱۳	تهران	دی‌ماه ۹۵
۴۱	مدیریت بازاریابی - شرکت لبنیات پاک	۲۳	تهران	دی‌ماه ۹۵
۴۲	مدیریت روابط مشتریان (CRM) - سازمان تامین اجتماعی هرمزگان	۴۶	بندرعباس	بهمن‌ماه ۹۵
۴۳	مهارت‌های فروش حرفه‌ای - شرکت لبنیات پاک (دو دوره)	۴۰	تهران	دی و بهمن ۹۵
۴۴	مهارت‌های مسئول دفتری - بنیاد برکت	۱۲	تهران	اردیبهشت ۹۶
۴۵	اصول و مهارت‌های مذاکرات فروش - گروه صنعتی انتخاب (اسنوا)	۷	تهران	مرداد ۹۶
۴۶	اصول و مهارت‌های حرفه‌ای فروش - بانک سینا	۷۰	تهران	مرداد ۹۶
۴۷	پرورش و کوچینگ نیروهای فروش - گروه صنعتی لابل	۲۳	تهران	سال‌های ۹۵-۹۷
۴۸	برندسازی و مدیریت برند - گروه صنعتی لابل	۵	گرگان	سال ۹۶
۴۹	برندسازی و مدیریت برند - شرکت بالسا	۱۱	پردیس	سال ۹۷
۵۰	پرورش و کوچینگ نیروهای فروش شرکت بالسا	۵۰	تهران	سال‌های ۹۶-۹۹
۵۱	تحقیقات بازاریابی - خانه کیفیت کرمان	۲۰	کرمان	مرداد ۹۸
۵۲	برندسازی و مدیریت برند - شرکت شکلات باراکا	۱۵	تهران	شهریور ۹۸
۵۳	تحقیقات بازاریابی - شرکت فراز کنترل	۷	تهران	آذر ۹۸
۵۴	پرورش و کوچینگ نیروهای فروش شرکت فراز کنترل	۷	تهران	آذر ۹۸
۵۵	ارزیابی برند - شرکت اسپیلت البرز	۳	تهران	دی ۹۸
۵۶	برندسازی و مدیریت برند - گروه شرکت‌های امید	۱۰	تهران	بهار و تابستان ۹۹
۵۷	بزهش بازار - گروه شرکت‌های امید	۱۵	تهران	بهار و تابستان ۹۹

ردیف	نام دوره	تعداد شرکت کنندگان	محل دوره	زمان دوره
۵۸	برنامه بازاریابی - گروه صنعتی پاکشو	۳۵	آنلاین	تابستان ۹۹
۵۹	برنامه فروش - گروه صنعتی پاکشو	۵۰	آنلاین	تابستان ۹۹
۶۰	بیزنس پلن - گروه صنعتی پاکشو	۷۳	آنلاین	تابستان ۹۹
۶۱	مدیریت استراتژیک برند - گروه صنعتی پاکشو	۳۷	آنلاین	تابستان ۹۹

معرفی بیشتر خود:

- بسیار می آموزم و معتقدم پایانی بر یادگیری ما آدمیان نیست.
- بیشترین علاقه ام در کار، کمک به سازمان ها و توانمندسازی کسب و کارهاست؛ تا بیشتر رشد و توسعه یابند.
- عاشق فروش و بازاریابی هستم. منظور از بازاریابی ابعاد گوناگون آن است: فروش، مذاکره، CRM، برند، تبلیغات، بازاریابی خلاق، چریکی... در راستای استراتژی تمایز، معتقدم برنامه های اجرایی باید خلاقانه باشند تا احتمال موفقیت بالایی را به همراه داشته باشند.
- و هر روز تلاش می کنم انسان بهتری شوم.

مشخصات ارتباطی:

 navid.abouliaan@gmail.com

 <http://Instagram.com/navid.abouliaan>

 <http://Instagram.com/maaze.ir>

 <http://Linkedin.com/navid.abouliaan>

 <http://Linkedin.com/Maaze>

 [09016609600](tel:09016609600)