

نام و نام خانوادگی: احسان قهرمانی

محل تولد: گجساران

تحصیلات:

دکتر: مدیریت بازاریابی - دانشگاه تهران

فوق لیسانس: مدیریت بازرگانی - دانشگاه تهران

لیسانس: مهندسی صنایع - دانشگاه علم و صنعت ایران

شغل فعلی:

- مشاور ارشد بازاریابی موسسه مالی و اعتباری مهر (بانک مهر اقتصاد) در زمینه افزایش وفادارسازی مشتریان و طراحی پوینت سیستم های انگیزشی مشتریان
- مشاور ارشد بازاریابی گروه استون (شرکت تبلیغاتی اوج نگین استون)
- مدیر تحقیقات بازار شرکت مهندسی و مشاوره بازاریابی کیان راهبرد

سوابق اجرایی:

- طراحی برنامه وفادارسازی مشتریان به موسسه مالی و اعتباری مهر (Loyalty Program)
- مشاور برندینگ موسسه مالی و اعتباری مولی الموحدین (بانک ایران زمین)
- مشاوره در زمینه طراحی باشگاه مشتریان موسسه مالی و اعتباری مهر
- بنچ مارک بانک های داخلی و بانک های خارجی (غیر اسلامی و اسلامی) در زمینه برنامه های وفادارسازی مشتریان
- طراحی و اجرای برنامه تحقیقات بازار (شامل مصاحبه، پرسشنامه، مشاهده و گروه کانون) موسسه مالی و اعتباری مهر
- تدریس نحوه نگارش برنامه بازاریابی به روسای بیش از ۶۰۰ شعبه موسسه مالی و اعتباری مهر
- طراحی مجدد سازمان فروش شرکت فرکاپ جهت محصولات لوازم خانگی زاتوسی
- مشاوره تبلیغات (بودجه بندی تبلیغات، طراحی کمپین، استخدام و نظارت بر کار شرکت های پیمانکار تبلیغات) شرکت فرکاپ جهت برندهای کنوود، زانوسی و اس مگ

- تحقیقات بازاریابی شرکت فرکاپ
 - طراحی برنامه استراتژیک بازاریابی شرکت فرکاپ
 - طراحی سازمان فروش (به اتمام رسیده است)
 - تحقیقات بازاریابی (به اتمام رسیده است)
 - مشاوره عمومی بازاریابی (در حال اجرا)
 - بررسی روندهای کلان محیطی بازار نوشابه جهت بررسی تجاری جهت شرکت سرمایه گذاری مدبر
 - بررسی سطح و شدت رقابت در بازار، بررسی روندهای تقاضا و عرضه بازار نوشابه های گازدار ایران
 - بررسی مزایای استراتژیک محصولات نوشابه های گازدار و غیرگازدار و ارائه پیشنهادات جایگزین در صنعت
 - هدایت پروژه های تحقیقات بازار
 - بررسی تامین کنندگان و انتخاب اقلام مناسب برای فروشگاه ها
 - تعیین استراتژی های تبلیغاتی، بودجه بندی و طراحی کمپین تبلیغاتی و نظارت بر کار پیمانکاران تبلیغاتی
 - بررسی شیوه های رقابت و تعیین استراتژی های بازاریابی شرکت الرمس (ALRAMS)
 - ارائه طرح های آموزشی و آموزش فروش پرسنل فروشگاه های زنجیره ای Plug & Play
 - طراحی مفهومی سیستم های فروش الکترونیکی فروشگاه های زنجیره ای Plug & Play
 - بودجه بندی فروش شرکت الرمس گروپ در ایران
 - برنامه ریزی، بودجه بندی و طراحی کمپین برنامه های ترفیعی الرمس گروپ در ایران
 - مدیر واحد تحقیقات بازاریابی شرکت MSI در ایران
 - مدیر پروژه تحقیقات بازار و مشاور بازاریابی شرکت لیتاکو، تولیدکننده صندلی های اداری
- LIVE**
- مدیر پروژه تحقیقات بازار صنایع مفتولی و آبچکان های البرز، تولیدکننده آبچکان های فلزی

البرز

- مشاور برنامه ریزی شرکت جهاد سبز و مدیر کنترل پروژه جنگلکاری و احداث فضای سبز و استادیوم فوتبال منطقه ویژه پارس جنوبی (عسلویه)

- مدیر پروژه تحقیقات بازار شرکت پیام آوران امداد، ارائه دهنده خدمات بیمه دندانپزشکی

- مدیر پروژه تحقیقات بازار و مشاور بازاریابی شرکت آژینه، ارائه دهنده خدمات دکوراسیون

داخلی

- کارشناس کنترل پروژه طراحی فاز ۲ هتل استقلال (پارسیان الهیه) - برج جنوبی

- کارشناس کنترل پروژه طراحی فاز ۲ هتل آموزشی آفریقا

- کارشناس کنترل پروژه طراحی فاز ۲ هتل دریاچه

- کارشناس کنترل پروژه آماده سازی برگزاری مناقصه هتل استقلال (پارسیان الهیه) - برج

جنوبی

- مدیریت کسب و کارهای خدماتی، مقطع کارشناسی، مدیریت بازرگانی - دانشگاه تهران

- مدیریت کسب و کارهای کوچک، مقطع کارشناسی، مدیریت بازرگانی - دانشگاه تهران

- مدیریت بازاریابی، مقطع کارشناسی، مدیریت صنعتی - دانشگاه آزاد اسلامی، واحد گچساران

- ارزیابی اقتصادی طرح ها، مقطع کارشناسی، مدیریت صنعتی - دانشگاه آزاد ، واحد

گچساران

- بازاریابی پیشرفته کارشناسی ارشد - دانشگاه پیام نور

- رفتار سازمانی در موسسه پردیس معمار - آمادگی جهت آزمون کارشناسی ارشد

- زبان تخصصی بازاریابی (MBA) ، پردیس معمار - آمادگی جهت آزمون کارشناسی ارشد

- مدیریت استراتژیک در موسسه پردیس معمار - آمادگی جهت آزمون کارشناسی ارشد

- برگزاری ۵ دوره برنامه ریزی و کنترل فروش در دوره های کاربردی دانشگاه تهران

- برگزاری ۶ دوره رفتار مصرف کننده در دوره های کاربردی دانشگاه تهران

سوابق
تدریس: (دانشگاهی و
غیردانشگاهی)

- برگزاری ۶ دوره برنامه ریزی بازاریابی (Marketing Plan) در دوره های کاربردی دانشگاه تهران
- برگزاری ۳ دوره مدیریت تبلیغات در دوره های کاربردی دانشگاه تهران
- برگزاری ۱۷ دوره کارگاه نگارش برنامه بازاریابی (Marketing Plan) در موسسه مالی و اعتباری مهر
- برگزاری ۵ دوره طراحی ساختار سازمان فروش در دوره های کاربردی دانشگاه تهران
- برگزاری ۵ دوره مدیریت تیم فروش در دوره های کاربردی دانشگاه تهران
- برگزاری ۷ دوره فروش حضوری در دوره های کاربردی دانشگاه تهران
- برگزاری ۲ دوره بازاریابی مستقیم در دوره های کاربردی دانشگاه تهران
- برگزاری ۵ دوره مدیریت استراتژیک در دوره های کاربردی دانشگاه تهران
- بازاریابی استراتژیک در محل شرکت صنایع شادورد .
- اصول و مقدمات بازاریابی دوره های کوتاه مدت دانشگاه تهران .
- مدیریت عمومی در محل شرکت توزیع نیروی برق منطقه کهگیلویه و بویر احمد
- مدیریت بازاریابی به عنوان مدرس شرکت پایشگر کیفیت در محل هتل ورزش تهران.
- بازاریابی پیشرفته در محل شرکت توان رسا صنعت .
- بازاریابی در محل شرکت ابزارمهدی.
- برگزاری دوره مدیریت استراتژیک(مقدماتی) در محل شرکت پویا غرب کرمانشاه
- برگزاری دوره ارزیابی عملکرد کارکنان اداره صنایع و معادن کرمانشاه
- بازاریابی مقدماتی و بازاریابی پیشرفته در محل شرکت سیتکو.
- اصول فروشندگی و رفتار با مشتری در محل شرکت ایران برک(تولید کننده پوشاک آقایان) .
- فروش فروشگاههای در محل شرکت فرش پامچال.
- مقدمات بازاریابی در محل شرکت فرش پامچال.
- اصول مقدماتی فروشندگی حرفه ای در محل شرکت بازرگانی لوستر عظیمی.
- برگزاری ۷ دوره اصول مقدماتی فروشندگی حرفه ای در محل شرکت کیان راهبرد.

- برگزاری ۲ دوره فروشنده‌گی حرفه ای پیشرفته در محل شرکت کیان راهبرد.
- برگزاری ۵ دوره بازاریابی استراتژیک در محل شرکت بازارگستر پرنیان.
- برگزاری ۲ دوره مدیریت انگیزش و استرس در کارکنان در محل بنیاد شهید استان زنجان
- برگزاری ۲ دوره اقتصاد مهندسی در محل موسسه آموزش های کاربردی وزارت نیرو و پژوهشگاه انرژی های نو
- برگزاری ۲ دوره تصمیم گیری خرید در محل موسسه آموزش های کاربردی وزارت نیرو
- بررسی اثر تصویر کشور سازنده بر خریداران لوازم خانگی بزرگ در ایران، پذیرفته شده به عنوان مقاله علمی پژوهشی و ارائه شده در چهارمین همایش بین المللی مدیریت بازاریابی
- عوامل موثر بر فروش سازمانی مبلمان اداری ماهنامه علمی تخصصی صنایع چوب و کاغذ
- بررسی آموزش الکترونیکی از منظر سایبرنتیکی با استفاده از مدل دلارنتیس پذیرفته شده به عنوان مقاله علمی پژوهشی و ارائه شده در سومین همایش بین المللی مدیریت - دانشگاه شریف زمستان ۸۴
- رفتار خرید سازمانی (OBB)، پذیرفته شده به عنوان مقاله علمی پژوهشی و ارائه شده در دومین همایش بین المللی مدیریت بازاریابی زمستان ۸۶
- قیمت گذاری صنعتی، پذیرفته شده در نشریه عصر مدیریت.
- بررسی عوامل موثر بر ایجاد استرس و شیوه های مدیریت استرس، پذیرفته شده در دو ماهنامه علمی خبری منابع انسانی ناجا
- عواملی کلیدی در طراحی مبلمان اداری جهت حضور در بازارهای جهانی، پذیرفته شده در بخش ارائه شفاهی اولین همایش بین المللی توسعه صادرات اتحادیه مبلمان اداری و منزل و کسب رتبه مقاله پنجم برتر
- بررسی شیوه های آموزش و ارتباط آن با تئوری های یادگیری ، پذیرفته شده در دو ماهنامه علمی خبری منابع انسانی ناجا
- اتخاذ تصمیمات قیمت گذاری بین الملل تحت قوانین WTO ، پذیرفته شده در نشریه عصر

سوابق علمی و تحقیقاتی:

مدیریت

- انگیزش و شیوه های برانگیختن پرسنل، پذیرفته شده در دو ماهنامه علمی خبری منابع

انسانی ناجا

- نقش سیستم های اطلاعاتی بازاریابی در افزایش فروش شرکت ها، پذیرفته شده در نشریه

عصر مدیریت

- مدیریت دانش و اهمیت بکارگیری آن در سازمان های کوچک و متوسط، پذیرفته شده در

نشریه سامانه، نشریه تخصصی دانشکده صنایع دانشگاه علم و صنعت.

دانش ها و مهارت ها : - فروش حرفه ای و فروش سازمانی

- رفتار خرید سازمانی OBB

- مدیریت تبلیغات و کنترل کمپین های تبلیغاتی

- جایگذاری برند (محصول) در رسانه های تصویری (Brand Placement)

- اثرات کشور سازنده بر فروش برندهای غیر معروف

- رفتار مصرف کننده

- بازاریابی صنعتی