

📄 رزومه – دکتر فرزین بزرگ‌پور

👤 اطلاعات شخصی

- نام و نام خانوادگی: دکتر فرزین بزرگ‌پور
- تاریخ تولد: ۱۰ شهریور ۱۳۵۵
- محل تولد: سنندج، ایران
- تخصص: بازاریابی، مشاوره کسب‌وکار، تدریس
- مدرک تحصیلی: دکترای مدیریت بازرگانی – گرایش بازاریابی (مارکتینگ)

🔥 خلاصه‌ای از خودم

من فرزین بزرگ‌پور هستم؛ متخصص بازاریابی، مدرس و مشاور کسب‌وکار با بیش از دو دهه تجربه در حوزه‌های برندینگ، تدوین استراتژی‌های فروش، آموزش تیم‌های بازاریابی، و توسعه کسب‌وکارهای نوپا و در حال رشد. متولد شهر فرهنگی و پرافتخار سنندج هستم و همواره تلاش کرده‌ام با تلفیق علم و تجربه، به ارتقای سطح حرفه‌ای تیم‌ها و برندها کمک کنم.

🎓 بخش تحصیلات

🏠 تحصیلات ابتدایی و متوسطه

- دبستان شکیبا، خیابان اکباتان، سنندج | 1361 – 1364
- دبستان سلمان فارسی، خیابان امام (شاهپور سابق)، سنندج | تا پایان مقطع پنجم
- مدرسه راهنمایی باهنر، خیابان وکیل (محله تازه‌آباد)، سنندج | 1366 – 1370
- دبیرستان رنج‌آوری، خیابان وکیل، روبه‌روی بیمارستان بعثت، سنندج | رشته ریاضی فیزیک | 1370 – 1375

🎵 تحصیلات دانشگاهی – هنر

- کارشناسی موسیقی (گرایش ساز ایرانی)
دانشگاه هنر کردستان | سال ورود: 1388

🎓 تحصیلات دانشگاهی – مدیریت بازرگانی

- کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش مارکتینگ)

دانشگاه آزاد اسلامی – واحد علوم و تحقیقات تهران (واحد تهران شمال)

از سال 1390 تا 25 اسفند 1399 (پیوسته)

🎓 دوره‌های آموزشی تخصصی گذرانده‌شده:

1. اصول فروش و مذاکرات تجاری

- محل برگزاری: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
- سال برگزاری: 2016
- سرفصل‌ها: مهارت‌های فروش حرفه‌ای، تکنیک‌های متقاعدسازی، اصول مذاکره برد-برد، روانشناسی فروش.

2. Marketing Growth Stairs in Business

- محل برگزاری: (گروه مدیریت و بازرگانی ایران)
- سال برگزاری: 2016
- سرفصل‌ها: مراحل رشد بازاریابی در بیزینس، استراتژی‌های توسعه برند، ابزارهای دیجیتال مارکتینگ، توسعه بازار هدف.

3. Principles of Sales and Business Negotiations

- سال برگزاری: 2016
- محل برگزاری: (گروه مدیریت و بازرگانی ایران)
- سرفصل‌ها: اصول حرفه‌ای فروش، تکنیک‌های مذاکرات تجاری، تحلیل رفتار خریدار، مدیریت ارتباط با مشتری.

4. Fundamentals & Requirements According to ISO 9001:2015

- سال برگزاری: 2022
- سرفصل‌ها: الزامات سیستم مدیریت کیفیت بر اساس استاندارد ISO 9001:2015، مدیریت ریسک، بهبود مستمر، مستندسازی فرآیندها، ارزیابی رضایت مشتری.

🏆 افتخارات و فعالیت‌های حرفه‌ای

🥇 فعالیت‌های ورزشی

- عضو سابق تیم شنای استان کردستان
شاگردی اساتید بزرگ: جمشید وزیری، حمید، سعید، امید ملک‌الکلامی
 - **کاراته: کمر بند مشکی دان ۶**
مربی: استاد محمد قصرسازی – باشگاه کاوه
 - 🥇 **قهرمان جهانی شیتو کاپ - ترکیه، سال ۱۳۸۶**
جودو: کمر بند مشکی
مربی: اساتید گرانقدر: استاد فرید پولادی – کردستان، استاد ظریف، استاد عباس نژاد – آکادمی جودو تهران
- ورزش، به من نظم، پایداری، روحیه تیمی و اراده‌ای قوی برای مقابله با چالش‌ها آموخت؛ ارزش‌هایی که در حرفه مشاوره و مدیریت نیز همواره همراه من هستند.

👛 جایگاه‌ها و فعالیت‌های فعلی

- قائم‌مقام هیئت‌مدیره شرکت توکاکانی کیمیا
 - مدیر توسعه برند کارخانه ماه‌آفرین پاکدیس
 - نماینده رسمی شرکت **Cyprus Construction** (قبرس شمالی) در ایران
 - مشاور حرفه‌ای در حوزه بازاریابی، فروش و توسعه کسب‌وکار
- همکاری با برندها، استارت‌آپ‌ها، و شرکت‌های خصوصی در ایران و خارج از کشور
- من باور دارم که هر برند، داستانی منحصر به فرد دارد؛ رسالت من، کمک به روایت دقیق‌تر، جذاب‌تر و موفق‌تر این داستان است.

📁 سوابق کسب و کار و مدیریتی

♦ شروع فعالیت حرفه‌ای – توزیع محصولات آرایشی و بهداشتی (۱۳۷۴ تا ۱۳۹۰)

از سال ۱۳۷۴، فعالیت حرفه‌ای من در حوزه توزیع محصولات آرایشی و بهداشتی آغاز شد؛ با دریافت نمایندگی‌های انحصاری از برندها و شرکت‌های بین‌المللی مطرح:

- شرکت تهران بوران: نماینده محصولات اورال بی (ایرلند)، ژیلت (آمریکا)، دوراسل (آلمان)، براون (آلمان)
- شرکت شکوفا منش: محصولات فیلیپس (هلند)، نیوآ (آلمان)
- شرکت زرسیمما آرا: محصولات لورآل (فرانسه)
- شرکت آژند قشم: محصولات پاناسونیک (ژاپن)

👔 راه‌اندازی اولین شعبه برند پوشاک هالیدی در استان کردستان

هم زمان، اقدام به تأسیس و مدیریت اولین شعبه برند پوشاک **Holiday** در استان کردستان نمودم که تا سال ۱۳۹۰ به عنوان یک کسب و کار شخصی فعال بود.

♦ مدیریت فروش و توسعه برند – شرکت زیبارویان لیان (۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹)

با پیشنهاد رسمی شرکت زیبارویان لیان، به عنوان مدیر فروش تهران، برند آموتیا آغاز به کار کردم. پس از یک سال، به دلیل عملکرد موفق، به عنوان مدیر فروش کشور منصوب شدم. برندهایی که توسعه دادم:

- آموتیا (Amutiya)
 - آموتیا لاین گلد (Gold Line)
 - مپ بوته (Map Beaute)
 - جویل (Jouvelle)
-

♦ مدیر مارکتینگ و استراتژی شرکت زیبارویان (۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱)

با تعطیلی عملیاتی شرکت زیبارویان بنا به تصمیم هیئت مدیره، به عنوان مدیر مارکتینگ و استراتژیست شرکت باقی ماند و اقدام به طراحی و پیاده سازی ساختارهای نوین در حوزه بازاریابی و فروش نمودم:

🚀 دستاوردهای کلیدی در این دوره:

- بنیان گذاری تورهای ویزیت هوشمند فروش و بازاریابی
- راه اندازی سیستم کدگذاری دوگانه برای هر کالا - (QR + Scratch Code) برای اولین بار در ایران
- گسترش سبد کالایی بر اساس نیاز بازار و ظرفیت تولید
- طراحی و پیاده سازی سیستم نرم افزاری مأموریت های فروش تیمی
- ایجاد ساختار دقیق پورسانت دهی به تفکیک کالا و تعداد فروش
- راه اندازی سیستم پورسانت دهی ادوایزهای داخلی و خارجی با اسکن کد QR
- بنیان گذاری باشگاه مشتریان با سیستم امتیازدهی، جشنواره و وفادارسازی هوشمند
- اخذ مدارک :

- Iso 9001:2015

- Iso 10002:2015

- Iso 10004: 2015

♦ مدیریت همکاری های مؤثر با چهره های شناخته شده

در دوره فعالیت حرفه ای ام به عنوان مدیر مارکتینگ و استراتژیست شرکت زیبارویان لیان، موفق شدم همکاری های مؤثر و برندمحور با تعدادی از چهره های مطرح سینما و هنر کشور برای برند آرایشی آموتیا برقرار کنم. این همکاری ها به منظور افزایش ضریب نفوذ برند، ایجاد اعتبار اجتماعی و تقویت وفاداری مشتریان اجرا شد. برخی از این چهره ها عبارت اند از:

- لاله اسکندری
- لیلا اوتادی
- لیندا کیانی
- شبیم قلی خانی
- شقایق دهقان
- عقد قرارداد با شرکت تبلیغاتی رادرو - بهرام رادان

همچنین در راستای نفوذ در بازار حرفه‌ای آرایشگران و سالن‌های زیبایی، موفق به عقد قرارداد همکاری با یکی از برجسته‌ترین میک‌آپ آرتیست‌های ایران،

• مریم رئوف

شدم. این همکاری در طراحی آموزش‌های تخصصی، معرفی محصولات، و اجرای کمپین‌های تخصصی در بازار حرفه‌ای زیبایی نقش چشم‌گیری داشت.

♦ مشاور مارکتینگ شرکت آرتان – قبرس شمالی (۱۴۰۱ تا ۱۴۰۲)

با افتتاح دفتر رسمی شرکت آرتان در تهران (زعفرانیه)، همکاری خود را به عنوان مشاور مارکتینگ آغاز کردم. در این دوره، اقدامات کلیدی زیر را انجام دادم:

- تدوین سند استراتژیک شرکت به عنوان نقشه راه اصلی توسعه
- طراحی و تحلیل کامل مارکتینگ پلن
- راه‌اندازی و آموزش تیم فروش در ایران با ساختار و اهداف مشخص

♦ نماینده رسمی شرکت مورس – قبرس شمالی (۱۴۰۲ تا ۱۴۰۳)

به عنوان نماینده رسمی شرکت **Morse Cyprus** در ایران فعالیت کردم؛ تمرکز اصلی بر توسعه روابط تجاری، تسهیل فرایندهای فروش و جذب مشتریان ایرانی برای پروژه‌های ساختمانی و سرمایه‌گذاری در قبرس شمالی بود.

♦ نماینده رسمی شرکت سایپرس کانستراکشن – قبرس شمالی (۱۴۰۳ تا امروز)

در حال حاضر، نماینده رسمی شرکت **Cyprus Construction** در ایران هستیم. مأموریت اصلی این همکاری، مشاوره تخصصی، توسعه بازار فروش املاک، و جذب سرمایه‌گذار ایرانی برای پروژه‌های ساختمانی لوکس در قبرس شمالی است.

♦ مدرس حوزه کسب‌وکارهای نوین و بلاک‌چین (۱۴۰۰ تا امروز)

با تمرکز بر آموزش کاربردی مفاهیم پیشرفته، به تدریس و مشاوره در حوزه‌های زیر پرداخته‌ام:

- آموزش آشنایی مقدماتی و حرفه‌ای با فناوری بلاک‌چین و فرصت‌های درآمدزایی در این بستر
- آموزش مدل‌های کسب‌وکارهای متمرکز، نیمه‌متمرکز و غیرمتمرکز در فضای دیجیتال
- آموزش معامله‌گری با رمزارزها و توکن‌ها و ایجاد درآمد پایدار از بازارهای دیجیتال
- ارائه راهکارهای رفتار حرفه‌ای و اصولی در مواجهه با بازارهای پرنوسان
- آموزش گردآوری و تحلیل داده‌های بازارهای آنلاین و آفلاین برای تصمیم‌گیری تجاری دقیق
- طراحی کارگاه‌های کاربردی و تعاملی برای مدیران، علاقه‌مندان و صاحبان استارت‌آپ

♦ تألیفات و مقالات علمی در حوزه کسب‌وکارهای نوین

- نویسنده دو کتاب تخصصی در زمینه کسب‌وکارهای نوین با تمرکز بر مفاهیم نوآورانه، از جمله:
 - گیمیفیکیشن در بیزینس (Gamification in Business): بررسی راهکارهای بازی‌وارسازی برای افزایش تعامل مشتری و بهره‌وری تیم‌های فروش و بازاریابی
 - راهنمای عملی کسب‌وکارهای آنلاین و نیمه‌متمرکز: تحلیل ساختار، مزایا و مدل‌های درآمدزایی از بستر دیجیتال و بلاک‌چین
- نگارش چندین مقاله علمی و کاربردی در حوزه علوم جدید کسب‌وکارهای آنلاین و آفلاین
 - تمرکز بر ارتباط متقابل بین فضای فیزیکی و دیجیتال
 - تحلیل رفتار مصرف‌کننده در دوران گذار به اقتصاد دیجیتال
 - بررسی روندهای نوظهور مانند متاورس، وب۳، و اقتصاد پلتفرمی در ایران و جهان

♦ مشاوره‌های تخصصی به برندهای نوآور

- ال‌پلی (AloPlay) ارائه مشاوره‌های تخصصی در زمینه برندینگ، استراتژی ورود به بازار، طراحی مسیر مشتری (Customer Journey) و کمپین‌های جذب کاربران در بستر دیجیتال. تمرکز بر توسعه هویت برند و افزایش نرخ تعامل کاربران در بازار رقابتی اپلیکیشن‌های سرگرمی و آموزشی.
- مدوفن (MedoFan) ارائه مشاوره‌های استراتژیک به پلتفرم آموزشی تخصصی در حوزه درمان و روان‌شناسی. شامل تدوین نقشه راه برند، طراحی سیستم جذب مخاطب هدف (روان‌درمانگران و بیماران)، و اجرای پلن‌های بازاریابی محتوایی با رویکرد علمی و انسانی.

