



آرمین سپیده‌دم

سوابق تحصیلی:

معدل	کشور/شهر محل تحصیل	نام واحد آموزشی	مدت تحصیل	گرایش	رشته تحصیلی
	ایران / تهران	دانشگاه علوم و تحقیقات	۴ سال	سرامیک	کارشناسی: مهندسی مواد
	آلمان	BOCHUM	۴ سال		کارشناسی: مهندسی فروش و مدیریت محصول
	آلمان	CLAUSTHAL	۲ سال	مواد مصنوعی	ارشد: مهندسی پلیمر
					دکتر:
					توضیحات:

سوابق تجربی / سابقه کار

نام موسسه	عنوان یا سمت شغلی	تاریخ شروع و پایان
شرکت تجهیزات پزشکی PENTAX	کارشناس فروش	از ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۵
موسسه IIK دوسلدورف آلمان	مدیر منطقه خاورمیانه در بخش توسعه بازار بین‌المللی	از ۱۳۸۷ تا ۱۳۸۹
شرکت EC2TECHNOLOGY	مدیر توسعه بازار	از ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۱
پتروشیمی امیرکبیر گروه صنعتی سایپا یدک	مشاور، مدرس فروش، بازاریابی و عرضه‌یابی سازمانی	از ۱۳۹۳ تا اکنون
سازمان ملی بهره‌وری ایران	مشاور امور بین‌الملل	از ۱۳۹۹ تا اکنون

سوابق آموزشی

نام موسسه برگزار کننده	نام دوره	تاریخ برگزاری
شرکت JTI سودان شمالی	سمینار راه اندازی سیستم مدرن فروش	سال ۱۳۹۵
پتروشیمی امیرکبیر	مهارت‌های ارتباط موثر	سال ۱۳۹۵
پتروشیمی امیرکبیر	هوش هیجانی	سال ۱۳۹۶
اتاق بازرگانی استان‌های مختلف	اصول و فنون مذاکره	از ۱۳۹۳ تا کنون
گروه صنعتی سایپا یدک	اصول قیمت‌گذاری در فروش	سال ۱۳۹۳

سوابق آموزشی

سال ۱۳۹۳	اصول مدیریت بازاریابی	گروه صنعتی سایپا یدک
سال ۱۳۹۶	اصول و فنون مذاکره	باشگاه ورزشی پیکان
از ۱۳۹۴ تا کنون	فروش و مذاکره	مجتمع فنی تهران
سال ۱۴۰۰	فروش و مذاکره	مس شهید باهنر کرمان
سال ۱۳۹۸	ارتباطات بین الملل	گروه بن‌دا
سال ۱۳۹۳	مهندسی فروش	انجمن مدیران کیفیت صنایع استان تهران



GATRIM

رزومه اساتید

درباره من ...

به عنوان مشاور فروش و بازاریابی به سازمان‌ها و مدیران فروش کمک می‌کنم تا با شناسایی پتانسیل‌ها و امکانات سازمان با توجه به ابزار و نیروی فروش خود، بتوانند یک تیم کاملاً حرفه‌ای داشته و ساختار فروش شرکت را کاملاً مهندسی کنند. همچنین به صورت عملیاتی به راه‌اندازی واحد فروش پرداخته تا با افزایش فروش و بهره‌وری بخصوص در زمان بحران و رکود، کمک شایانی می‌کنم.

در نقش یک مشاور منابع انسانی به افراد اجرایی سازمان‌ها کمک می‌کنم استعدادها و توانایی‌های خود را در فروش بشناسند و بتوانند از توانایی‌های خود به بهترین نحو در سازمان استفاده و بهره‌برداری کنند.

در کار خود از تجربیات بین‌المللی هشت ساله در اروپا، استرالیا، آسیا و تحصیلات آکادمیک اروپایی استفاده کرده تا تاثیرات بسیار خوبی را در سازمان‌ها داشته باشیم، بخصوص با بدنه اجرایی سازمان‌ها پیشرفت بسیار قابل ملموسی را ایجاد می‌کنیم.