

بسمه تعالی

رزومه کاری سعید صدیق

تلفن: ۰۹۱۵۳۲۲۱۷۸۴ ایمیل: sedigh2000@gmail.com

• کارشناسی: مهندسی صنایع- برنامه ریزی و تحلیل سیستم ها

درباره من:

اینجانب بیش از ۱۳ سال در زمینه توسعه کسب و کار و نظارت و ارزیابی شرکت های پارک علم و فناوری خراسان مشغول به فعالیت بوده ام.

مهارت ها:

توسعه کسب و کار	ارزیابی اقتصادی و ارزشگذاری طرح ها	تدوین مدل کسب و کار	تدوین طرح کسب و کار
مدیریت عملیات	مدیریت پروژه	تحقیقات بازار	استراتژی های بازاریابی و فروش
مدیریت مالی	نظارت و ارزیابی		

سوابق اجرایی:

- معاونت مرکز رشد فناوری جامع از سال ۹۴ تا پایان ۱۴۰۰
- ناظر شرکت های مرکز رشد فناوری جامع پارک علم و فناوری خراسان (از ۸۷ تا پایان ۱۴۰۰)
- ارزیابی شرکت ها و شناسایی نقاط قوت و ضعف در ابعاد مختلف (از سال ۹۰ تا کنون)
- مدیر اجرایی و مسئول تحقیقات بازار شرکت سینیدر کویر با موضوع فراوری گیاهان دارویی و تولید داروی گیاهی (۹۲)
- مشاور توسعه کسب و کار شرکت داده پردازی پیشگامان دنیای کوارتز (۹۳ تا ۹۵)
- مدیر توسعه کسب و کار شرکت پیشنشان سفر گستر فناور راتا (توریستین) (۹۶)
- کارشناس توسعه کسب و کار و مدیر واحد استراتژیک شرکت پردازش اطلاعات مالی پارت (از بهمن ۹۸ تا کنون)
- مشاور و مدرس پارک علم و فناوری خراسان و معاونت فناوری ریاست جمهوری در حوزه طراحی مدل کسب و کار (BM) و تدوین طرح کسب و کار (BP) (از ۸۸ تا کنون)
- دبیر شورای فناوری مرکز رشد جامع پارک علم و فناوری خراسان از سال ۱۳۹۱ تا پایان ۱۴۰۰
- مشاور شرکت های مرکز رشد دانشگاه فردوسی مشهد (از ۸۸ تا ۹۴)
- مشاور شرکت های مرکز رشد کشاورزی و صنایع غذایی (از ۸۸ تا ۹۶)
- ارزیاب و داور جشنواره منطقه ای طرح کسب و کار در ۶ سال متوالی از سال ۸۹ تا ۹۴

شرح مختصر فعالیت های کاری:

- مشاوره، نظارت و هدایت راه اندازی و توسعه کسب و کار
- تحلیل نقاط قوت و ضعف شرکت و فرصت ها و تهدیدها جهت تدوین استراتژی های مناسب (SWOT)
- اولویت بندی و ارزش گذاری پروژه های مختلف
- شناسایی بهترین فرصت های توسعه محصول و بازار
- طراحی مدل کسب و کار، تدوین طرح کسب و کار، استراتژی ها و اهداف

- تهیه برنامه اجرایی برای واحدهای مختلف سازمان و ایجاد هماهنگی و یکپارچگی بین آن ها
- نظارت و پشتیبانی پیاده سازی برنامه های اجرایی از طریق مدیریت پروژه
- تعیین شاخص های کلیدی عملکردی (KPI) و پایش میزان موفقیت و پیشرفت شرکت با توجه به آن ها
- تهیه گزارش تحلیل عملکرد، بررسی میزان دستیابی به اهداف و دلایل انحراف از برنامه
- مدیریت بازاریابی و فروش، تحقیقات بازار، تجزیه و تحلیل رقبا، بخش بندی بازار، انتخاب بازارهای هدف، جایگاه یابی و تدوین استراتژی های بازاریابی و فروش (استراتژی محصول (تعریف محصول و ویژگی های آن)، تبلیغات، توزیع و قیمت گذاری)
- پیاده سازی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان و تجزیه و تحلیل اطلاعات مشتریان
- مشخص کردن ارزش های کلیدی برای مشتریان (آنچه مشتریان را تشویق و وادار به خرید می کند)
- طراحی ساختار سازمانی و تدوین شرح وظایف سازمانی
- تدوین فرایندهای سازمان و کسب و کار، راه اندازی و پیاده سازی سیستم ها و فرایندهای لازم همزمان با رشد شرکت
- مربی گری و هدایت تیم به عنوان اسکرام مستر
- مدیریت و برنامه ریزی مالی، بودجه بندی بین واحد ها و بخش های مختلف سازمان و نظارت بر هزینه طبق برنامه
- تجزیه و تحلیل صورت های مالی، فروش، درآمد، هزینه، سود و زیان به تفکیک هر محصول یا خدمت
- محاسبه میزان سرمایه مورد نیاز برای ایجاد و توسعه کسب و کار
- برآورد شاخص های مالی و ارزش گذاری طرح و کسب و کار
- شناسایی و مذاکره با سرمایه گذاران و شرکای کلیدی تا حصول نتیجه مطلوب
- تنظیم قراردادهای سرمایه گذاری، مشارکت، نمایندگی و غیره