

«بسم الله الرحمن الرحيم»

« همانا کمال دین ، طلب علم و عمل به آن است.» امیرالمومنین علی (ع)



نام خانوادگی: حدادیان

نام: علیرضا

تاریخ تولد: ۱۳۵۷/۳/۲۴ وضعیت تأهل: متأهل و دارای یک فرزند

وضعیت خدمت وظیفه: دارای کارت پایان خدمت

تحصیلات:

دکتری مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی) - دانشگاه اصفهان معدل: ۱۸
کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی بین الملل) از دانشگاه فردوسی مشهد با معدل: ۱۷/۴۵
کارشناسی مدیریت بازرگانی از دانشگاه شهید چمران اهواز با معدل: ۱۷/۰۴

تخصص:

مدیریت بازاریابی و مشتری مداری، آسیب شناسی بازاریابی و تبلیغات

دوره‌های آموزشی تکمیلی:

«مهندسی فروش»، پارک علم و فناوری خراسان رضوی، مشهد ، ۹ بهمن ۱۳۸۷
«تکنیک های موثر بازاریابی و فروش»، شرکت عمران و بهسازی شهری ایران، تهران، ۳۰ آذر ۱۳۸۷
«خویش فرمای خلاق»، شرکت شهرکهای صنعتی خراسان ،مشهد، اسفند ۱۳۸۳ تا اردیبهشت ۱۳۸۴
«آشنایی با مفاهیم و رویه های جایزه ملی بهره وری و تعالی سازمانی»، سازمان صنایع و معادن استان خراسان، مشهد، ۱۵ شهریور ۱۳۸۳
«تجارت الکترونیک»: مرکز آموزش عالی علمی صنعتی خراسان، مشهد، خرداد ۱۳۸۲

زبان انگلیسی:

- تسلط کامل در ترجمه، درک مطلب و نگارش / تسلط در مکالمه

مهارتهای فن آوری اطلاعات:

ویندوز، مجموعه آفیس، اینترنت
آشنایی با نرم افزارهای آماری (SPSS) و الگویابی معادلات ساختاری (LISREL)

حوزه های تخصصی مورد مطالعه (به ترتیب اولویت):

☑ مباحث مدیریت بازاریابی و بازرگانی (آسیب شناسی بازاریابی، بازاریابی و فروش خدمات)

☑ مباحث کارآفرینی (بازاریابی و برندسازی در شرکت های کوچک و متوسط)

☑ مباحث مدیریت و سازمان (آسیب شناسی سازمانی، مهارت های مدیریت و سرپرستی)

تجربیات و سوابق

الف) سوابق مدیریتی:

* مدیر بازرگانی شرکت پاپیروس (موضوع فعالیت: تامین کننده انواع کاغذهای اداری و لوازم تحریر)، از

آذر ۸۹ تا آذر ۹۰

* عضو هیأت مدیره شرکت رهروان شرق (موضوع فعالیت: بسته بندی و صادرات گیاهان دارویی)، ۸۵ تا ۸۷

* مدیر عامل مؤسسه مدیریت تحول ایرانیان (موضوع فعالیت مؤسسه: آموزش و پژوهش در حوزه های مدیریت و

بازرگانی)، آبان ۸۳ تا مهر ۸۵

ب) سوابق کاری کارشناسی و مشاوره اجرایی:

• کارشناس ارشد تحقیقات و بازار شرکت عمران و مسکن سازان منطقه شرق، مشهد، از شهریور ۸۸ تا آبان ۸۹

• کارشناس ارشد بازاریابی و فروش شرکت عمران و مسکن سازان منطقه شرق (پروژه تجاری، اداری و

مسکونی مجد و پروژه تجاری، اقامتی و اداری سارا)، مشهد، از اول آبان ۱۳۸۷ تا شهریور ۱۳۸۸

• ارائه مشاوره بازاریابی جهت برنامه ریزی و سازماندهی فروش و قیمت گذاری، شرکت کیادیزل اسپادان،

اصفهان، ۲۹ تا ۳۱ خرداد ۸۷

• همکاری با شرکت تحول چاشنی توس (فراآورده های غذایی آرشیا) به عنوان مشاور و محقق بازاریابی و

برگزاری جلسات کارگاهی جهت ایده یابی برای تولید محصولات جدید، از بهمن ماه ۱۳۸۶ تا آبان ۱۳۸۷

• همکاری با فروشگاه زنجیره ای پروما (شرکت بین المللی پروما تجارت)، در سمت مشاوره اجرایی بازاریابی

و بازرگانی، مشهد، از ۱۷ تیر ۱۳۸۶ تا ۱۷ فروردین ۱۳۸۷

پروژه های انجام شده در پروما: ارائه راهکارهای افزایش فروش، تحلیل و آسیب شناسی سیستم بازرگانی، تعیین

نقطه سفارش (و ارائه پیشنهاد پروژه های: مدیریت زنجیره تامین خرده فروشی (RSCM) و اندازه گیری رضایت مشتریان)

- همکاری با مرکز رشد کارآفرینی دانشگاه اصفهان، از مهر ماه ۸۵ تا مهر ۸۶
- همکاری با شرکت «ریزان فلز توس» و «دنده سازان شرق»، ارائه آموزشهای اثر بخشی و سلامت سازمانی، شهریور ماه ۱۳۸۵
- همکاری با «شرکت شهد گلها» در گسترش توزیع محصولات و ارائه مشاوره های بازاریابی، از آبان ماه ۱۳۸۴ تا فروردین ۱۳۸۵.
- کارشناس بازاریابی و تحقیقات بازار شرکت شهدایران از اردیبهشت ۱۳۸۱ تا مهر ۱۳۸۴
- فعالیت و سوابق علمی و عملی در بازار صنعت غذا (آبمیوه، عسل،...) از ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۵
- همکاری علمی و عملی با مرکز کارآفرینی دانشگاه فردوسی مشهد، از آبان ۸۳ تا مهر ۸۵
- همکاری با «شرکت سرمایه گذاری توسعه شهری توس گستر» در: بازرگاری چارت سازمانی، ارائه طرح ارزیابی عملکرد کارکنان و طراحی و اجرای مرحله اول طرح 5S، اردیبهشت تا مرداد ۱۳۸۳

ج) سوابق آموزش در سازمان ها:

- ◆ ارائه دو دوره «مشتري مداری» جمعا به مدت ۴۰ ساعت، مخاطبان: کارکنان شعب بانک قوامین شهر مشهد، ۳ آبان تا ۳ آذر ۹۰
- ◆ ارائه دوره های «هدف گذاری فروش» و «همگرایی در سازمان و اعتمادسازی در مشتریان»، جمعا به مدت ۸ ساعت، مخاطبان: نیروهای فروش و بازاریابی شرکت شاهسون، مشهد، ۵ آبان و ۹ تیر ۹۰
- ◆ ارائه دوره «تجزیه و تحلیل و تصمیم گیری» به مدت ۲۰ ساعت، مخاطبان: مدیران و کارشناسان شرکت نفت مشهد، ۲ تا ۴ آبان ۹۰
- ◆ ارائه دوره «مدیریت بازاریابی و فروش» به مدت ۶ ساعت، مخاطبان: کارشناسان شرکت مخابرات استان خراسان شمالی و دفاتر خدمات ارتباطی، بجنورد، ۱۷ و ۱۸ خرداد ۹۰
- ◆ ارائه سه دوره «فرآیند و فنون تصمیم گیری» هر کدام به مدت ۸ ساعت، مخاطبان: مدیران بانک صادرات خراسان رضوی، مشهد: مرکز آموزش بانک صادرات خراسان رضوی، اردیبهشت ۱۳۹۰
- ◆ ارائه دوره «تبلیغات در روابط عمومی» به مدت ۴ ساعت، مخاطبان: مدیران و کارشناسان روابط عمومی آموزش و پرورش استان خراسان رضوی، مشهد: مرکز آموزش شهید کامیاب، ۲۹ آذر ۸۹

- ♦ ارائه دوره «مشتري مداری و رفتار سازمانی» به مدت ۱۸ ساعت، مخاطبان: پرسنل تعاونی اعتبار دانش، مشهد: مرکز آموزش بانک صادرات، ۱۳ تا ۱۵ آذر ۸۹
- ♦ ارائه دوره «تشکيلات و سازماندهی» به مدت ۱۲ ساعت، مخاطبان: مدیران و کارشناسان شهرداری‌های استان خراسان رضوی، مشهد: موسسه تحقیقات و آموزش شهرداری‌های خراسان، ۱۵ و ۱۶ آبان ۸۹
- ♦ ارائه دوره «مهارت‌های کاربردی افزایش فروش» به مدت ۳۰ ساعت، مخاطبان: مدیران، سرپرستان و فروشندگان شرکت پخش پاسارگاد، مشهد، مهر ۸۹
- ♦ ارائه دوره «مهارت‌های کاربردی افزایش فروش» به مدت ۳۶ ساعت، مخاطبان: مدیران، سرپرستان و فروشندگان شرکت زمزم (طرف قرارداد دانشگاه امام رضا-ع-)، مشهد، شهریور تا آبان ۸۹
- ♦ ارائه دوره «اصول و مهارت‌های برنامه‌ریزی برای سرپرستان» به مدت ۴ ساعت، مخاطبان: سرپرستان شرکت پخش سایه سمن، مشهد، ۸ مهر ۱۳۸۹
- ♦ ارائه بیست و هشت دوره «اصول بازاریابی» هر کدام به مدت ۱۷ ساعت، مخاطبان: کارکنان بانک صادرات خراسان رضوی، مشهد: مرکز آموزش بانک صادرات خراسان رضوی، اردیبهشت ۱۳۸۹ تا خرداد ۱۳۹۰
- ♦ ارائه دوره «مهارت‌های پیشرفته سرپرستی» به مدت ۳۲ ساعت، مخاطبان: سرپرستان شرکت پخش سایه سمن، مشهد، اردیبهشت ۱۳۸۹
- ♦ ارائه دو دوره «تکنیک‌های بازاریابی و فروش تلفنی»، مخاطبان: فروشندگان بیمه، مشهد، شرکت بیمه نوین (نمایندگی بابایی)، ۲۰ و ۲۱ تیر ۱۳۸۸
- ♦ ارائه سه دوره «مهارت‌های پیشرفته سرپرستی»، مخاطبان: مدیران شرکت نفت، مشهد، مرکز آموزش شرکت نفت، ۲۴ تا ۲۷ خرداد ۱۳۸۸ - ۲۶ تا ۲۸ دی ۱۳۸۸ - ۵ تا ۷ تیر ۱۳۹۰ (هریک به مدت ۲۰ ساعت)
- ♦ ارائه دوره و کارگاه «بازاریابی خدمات مالی»، مشهد، مرکز آموزش موسسه مالی و اعتباری مهر خراسان رضوی، ۱۰ تا ۱۷ آذر ۱۳۸۷
- ♦ ارائه سه دوره «اصول علمی مدیریت»، مشهد، مرکز آموزش بانک صادرات استان خراسان رضوی، ۱۴ تا ۱۷ مهر و ۲۸ مهر تا ۷ آبان ۱۳۸۷ - ۱۲ آبان تا ۱ آذر ۸۹

- ◆ ارائه دوره یک روزه «مهارت‌های مهندسی فروش»، مشهد، مرکز آموزشهای کوتاه‌مدت اتاق بازرگانی و صنایع و معادن خراسان رضوی، ۲ شهریور ۱۳۸۷
- ◆ ارائه چهار دوره «تکنیک‌های کاربردی افزایش فروش»، اصفهان، شرکت علم آوران پارس، ۲۴ بهمن ۱۳۸۶ / ۱۵ اسفند ۱۳۸۶ / ۲۸ فروردین ۱۳۸۷ / ۲۹ خرداد ۸۷، مخاطبان: مدیران شرکتهای تولیدی و بازرگانی اصفهان
- ◆ ارائه دوره «بازاریابی و فروش»، سازمان مدیریت صنعتی مشهد (مرکز آموزشهای کوتاه مدت)، ۲۴ آذر تا ۱۳ دی ۱۳۸۶، مخاطبان: پرسنل فروش و بازاریابان شرکت به پخش
- ◆ ارائه دو دوره «بازاریابی و فروش کالا و خدمات»، مخاطبان: کارآفرینان مورد حمایت اداره کار و آموزش فنی و حرفه ای اصفهان، اصفهان، موسسه توسعه و کارآفرینی افرا، ۱۰ و ۱۱ آبان ۱۳۸۶
- ◆ ارائه دوره آموزشی «هنر ارتباطات موثر و مذاکرات تجاری»، مرکز کارآفرینی دانشگاه اصفهان، آذر ۸۵
- ◆ ارائه دو دوره «بازاریابی و فروش کالا و خدمات»، مخاطبان: کارآفرینان مورد حمایت اداره کار و آموزش فنی و حرفه‌ای خراسان رضوی، موسسه کارآفرینی زنان توانمند خراسان رضوی، دوره اول: ۳۰ مرداد و ۱ شهریور ۱۳۸۵ - دوره دوم: ۳ مهر ۱۳۸۵.
- ◆ ارائه دوره «فنون اداره جلسات»، مخاطبان: مدیران سازمان بهزیستی مشهد، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی خراسان رضوی، ۱۹ مرداد ۱۳۸۵.
- ◆ ارائه دوره «شناسایی و استفاده از ظرفیت‌های ذهنی»، مخاطبان: مدیران و کارکنان سازمان تعاون مشهد، جهاد دانشگاهی مشهد، ۲۴ تا ۲۶ اسفند ۱۳۸۴.
- ◆ ارائه دوره «چگونگی طراحی یک برنامه تجاری (Business Plan)»، مرکز کارآفرینی دانشگاه فردوسی مشهد، ۳ آذر ۱۳۸۴.
- ◆ ارائه دوره «مدیریت ذهن»، موسسه مدیریت تحول ایرانیان، ۱۵ تا ۲۳ آبان ۱۳۸۴. آمفی تئاتر دانشکده مهندسی و الهیات دانشگاه فردوسی مشهد
- ◆ ارائه دوره «مدیریت برخورد: شناسایی و استفاده از ظرفیت های ذهنی»، مخاطبان: مدیران و کارکنان دانشگاه علوم پزشکی مشهد، جهاد دانشگاهی مشهد، ۱۸ اردیبهشت تا ۱۰ خرداد ۸۴

◆ ارائه دوره «عوامل کلیدی موفقیت فردی و سازمانی»، ویژه مدیران و کارشناسان واحدهای صنعتی و بازرگانی،

مشهد: مؤسسه مدیریت تحول ایرانیان، ۲۶ اردیبهشت تا ۴ خرداد ۱۳۸۴

◆ ارائه دوره «مهارت‌های کاربردی مدیریت فردی» ویژه دانشجویان، مرکز رشد کارآفرینی دانشگاه فردوسی

مشهد، مؤسسه مدیریت تحول ایرانیان، ۲۱ تا ۲۸ فروردین ۱۳۸۴

◆ ارائه دوره «مدیریت استرس»، دوره‌های آموزشی کارکنان دولت، مخاطبان: مدیران و کارشناسان اداره کل راه

و ترابری خراسان جنوبی، مرکز آموزش عالی علمی کاربردی جهاد دانشگاهی شعبه بیرجند، ۲۲ مهر ۱۳۸۳

◆ ارائه دوره «مدیریت ذهن و استفاده از ظرفیت‌های ذهنی»، دوره‌های آموزشی کارکنان دولت، مخاطبان:

مدیران و کارشناسان اداره کل زندانهای مشهد، جهاد دانشگاهی مشهد، ۳ مرداد تا ۳ شهریور ۸۳

◆ ارائه دوره «بازاریابی و فروش» برای مدیران و کارشناسان واحدهای صنعتی خراسان، برگزارکننده: شرکت

معیار گستر توس، آذر ۱۳۸۲

د) سوابق آموزش در دانشگاه‌ها:

◆ ارائه دروس «بازاریابی» و «مدیریت صادرات و واردات»، دانشگاه فردوسی مشهد-واحد بین الملل، مقطع

کارشناسی ارشد-گرایش‌های بازاریابی و مدیریت اجرایی- از آبان ۱۳۹۰ تا کنون

◆ ارائه درس «تحقیقات بازاریابی»، دانشگاه فردوسی مشهد، دانشکده علوم اداری و اقتصادی، دوره‌های آزاد هم

سطح کارشناسی ارشد MBA-گرایش بازاریابی از مهر ۱۳۹۰ تا کنون

◆ ارائه درس «مدیریت استراتژیک بازاریابی»، دانشگاه صنایع و معادن ایران، مشهد، دوره‌های هم سطح دکتری،

از مهر ۱۳۹۰ تا کنون

◆ ارائه درس «اصول سازمان و مدیریت»، از سال ۸۷ تا ۸۹، مشهد، دانشگاه فردوسی مشهد، دانشکده علوم

اداری و اقتصادی

◆ ارائه دروس «بازاریابی و مدیریت بازار»، «بازاریابی بین الملل»، «تحقیقات بازاریابی» و «مدیریت رفتار

سازمانی»، از سال ۸۷ تا ۸۹، مشهد، مؤسسه آموزش عالی عطار

◆ ارائه دروس «بازاریابی و مدیریت بازار»، «بازاریابی بین الملل» و «بازرگانی بین الملل» از سال ۸۷ تا ۸۹، مشهد، موسسه آموزش عالی حکمت رضوی

◆ ارائه دروس «بازاریابی و بازاریابی»، «رفتار مصرف کننده» و «تحقیقات بازاریابی»، مقطع کارشناسی ارشد، از سال ۸۷ تا ۸۹، مشهد، مرکز آموزش عالی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن خراسان رضوی

◆ ارائه درس «بازاریابی و مدیریت بازار»، مجتمع آموزش عالی شهید اشرفی اصفهانی، اصفهان، از فروردین ۸۶ تا تیر ۸۶

◆ ارائه دروس «تئوری های مدیریت» آمادگی آزمون کارشناسی ارشد، مرکز آموزشهای کوتاه مدت جهاد دانشگاهی واحد اصفهان، آبان تا بهمن ۸۵

◆ ارائه دروس «بازاریابی و مدیریت بازار»، «بازاریابی بین الملل»، و «سازمان و مدیریت»، دانشگاه آزاد نیشابور، مهر تا بهمن ۱۳۸۵

◆ ارائه درس «بازاریابی و فروش»، نیمسال دوم ۸۵-۸۴، مشهد، مرکز آموزش های بازرگانی مشهد (وابسته به موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی)

◆ ارائه درس «مدیریت رفتار سازمانی»، نیمسال دوم ۸۵-۸۴، مشهد، مرکز آموزش اتاق بازرگانی خراسان

ه) سوابق سمینارها و کارگاه های آموزشی:

- ارائه سمینار «استراتژی ها و معیارهای مهم در بازاریابی»، شرکت پست، مشهد، ۶ مهر ۹۰
- ارائه سمینار «مهارت های مذاکره و اداره جلسات»، پژوهشکده بیوتکنولوژی شرق کشور، مشهد، ۶ مهر ۹۰
- ارائه سمینار «اخلاق در بازار»، موسسه فرهنگی فضیلت وحی، مشهد، ۲ شهریور ۹۰
- ارائه سمینار «مدیریت تغییر و اعتمادسازی در مشتریان»، از سلسله کارگاه های آموزشی ارتقاء قابلیت های مدیریتی: ویژه مدیران صنایع غذایی استان خراسان، مرکز مدیریت خدمات رسانه: فرآهنگ، مشهد، ۲۱ بهمن ۸۹
- ارائه کارگاه یک روزه «مهارت های قیمت گذاری و افزایش فروش»، پارک علم و فن آوری خراسان رضوی، مشهد، ۲۰ بهمن ۸۹

- ارائه سمینارهای «ارتباطات با مشتریان»، مخاطبان: مدیران و پرسنل سرپرستی و شعب سه حوزه بانک صادرات خراسان رضوی، مشهد، ۱۹ و ۲۰ و ۲۱ دی ۸۹
- ارائه سمینار «مهارت‌های هدفگذاری فروش»، مخاطبان: مدیران فروش شعب سراسر کشور شرکت زمزم (طرف قرارداد دانشگاه امام رضا(ع))، مشهد، ۲۲ مهر ۸۹
- ارائه سمینار «اعتمادسازی در مشتریان»، مخاطبان: مدیران، سرپرستان و پرسنل فروش، شرکت کاله - شعبه مشهد، ۱۱ مهر ۱۳۸۹
- ارائه سمینار «راهکارهای افزایش فروش در بازار رقابتی»، مخاطبان: مدیران، پرسنل بازرگانی، بازاریابان و توزیع‌کنندگان شرکت یکدانه شرق (لبنیات کانیا) - ۲۳ تیر ۱۳۸۹
- ارائه سمینار و کارگاه «بازاریابی حرفه‌ای»، جهاد دانشگاهی کرمانشاه، ۹ خرداد ۱۳۸۹
- ارائه سمینار «فروش و مشتری‌مداری در صنعت ساختمان»، شرکت پیوند نوآوران با همکاری سازمان مدیریت صنعتی مشهد، ۵ خرداد ۱۳۸۹
- ارائه سمینار «تکنیک‌های اعتمادسازی در مشتریان» و «مهارت‌های ارتباطات در بازاریابی و فروش» در کنفرانس بازاریابی و فروش، شرکت همایش پرتو آرین / انجمن علمی مدیریت دانشگاه فردوسی مشهد، ۲۲ آبان ۱۳۸۸
- ارائه سمینار علمی «بازاریابی خلاق: Creative Marketing»، گروه مدیریت دانشگاه فردوسی مشهد / انجمن علمی مدیریت، آمفی‌تئاتر دانشکده علوم اداری و اقتصاد، ۲۴ اردیبهشت ۱۳۸۷
- ارائه کارگاه «مهارت‌های فروش حضوری و برقراری ارتباطات با مشتریان»، مشهد، کارگزاری رسمی بیمه مرکزی، شماره ۲۶۰ (کسرای)، ۱۷-۱۰ شهریور ۱۳۸۶ مخاطبان: بازاریابان و فروشندگان بیمه
- ارائه کارگاه آموزشی «تکنیک‌های نوین افزایش فروش»، اصفهان، هتل آسمان، ۳ خرداد ۱۳۸۶ مخاطبان: مدیران شرکت‌های صنعتی و بازرگانی اصفهان
- ارائه کارگاه «طراحی مالی و سرمایه‌گذاری»، مشهد، هتل سبحان، ۱۶ شهریور ۱۳۸۵. مخاطبان: مدیران شرکت‌های صنعتی و بازرگانی مشهد، طراح و مجری: موسسه مدیریت تحول ایرانیان
- ارائه کارگاه آموزشی «تکنیک‌های نوین افزایش فروش»، مخاطبان: مدیران شرکت‌های صنعتی و بازرگانی خراسان رضوی، طراح و مجری: مؤسسه مدیریت تحول ایرانیان، مشهد، هتل سبحان، ۲۰ تیر ۱۳۸۵.

- ارائه سمینار «ارتباطات موثر و Body Language»، آملی تئاتر دانشکده الهیات دانشگاه فردوسی مشهد، یکشنبه ۴ دی ۱۳۸۴.
- ارائه کارگاه «طراحی کسب و کار و مدیریت آن»، دانشکده تربیت بدنی دانشگاه فردوسی مشهد، اولین کارگاه تخصصی کارآفرینی در ورزش، ۱۱-۱۰ آذر ۱۳۸۴.
- ارائه سمینار «مدیریت ذهن»، حرم مطهر امام رضا(ع)، مدرسه پرزاد، ۲۸ آبان ۱۳۸۳
- ارائه سمینار آموزشی «رشد و بالندگی سازمانی»، مرکز آموزش عالی علمی کاربردی جهاد دانشگاهی - شعبه بیرجند، مخاطبان: مدیران ادارات راه و ترابری استان خراسان جنوبی، ۲۱ مهر ۸۳
- ارائه کارگاه آموزشی «مدیریت زمان»، مخاطبان: مدیران جهاد دانشگاهی مشهد، ۵ شهریور ۱۳۸۳
- سمینار «نقش مشتری مداری در موفقیت کارآفرینان»، هسته کارآفرینی دانشکده علوم اداری، دانشگاه فردوسی مشهد، ۲۰ آبان ۱۳۸۲
- سمینار «مدیریت زمان با تأکید بر تفویض اختیار» در قالب کارگاه مدیریت، انجمن علمی مدیریت، دانشگاه فردوسی مشهد، ۷ اردیبهشت ۱۳۸۲

(و) سوابق پژوهشی:

- مجری طرح پژوهشی و مشاوره ای «اندازه گیری رضایت ذینفعان شرکت بیمه کارآفرین»، مشهد، شرکت بیمه کارآفرین، اسفند ۸۹ تا مهر ۹۰
- مجری طرح پژوهشی و مشاوره ای «بررسی و آسیب شناسی تبلیغات پدیده شاندیز»، مشهد، مرکز خدمات مدیریت رسانه (شرکت فراهنگ تبلیغ)، اسفند ۸۹ تا اردیبهشت ۹۰
- همکار اصلی در طرح پژوهشی «بررسی میزان رضایت مشتریان از خدمات دستگاه های POS بانک کشاورزی - مطالعه موردی شعب شهر مشهد»، آبان ۸۹ تا خرداد ۹۰
- همکار در طرح پژوهشی «مطالعات اقتصادی و توجیه مالی پدیده شاندیز»، شرکت پژوهش های ساختمانی ایران، مرداد و شهریور ۸۸
- طراحی و اجرای پژوهش «تحلیل پیش شرطها و پیامدهای وفاداری مشتریان: طراحی الگوی وفاداری مشتری برای فروشگاه های زنجیره ای ایران» به عنوان پایان نامه دکتری، به راهنمایی: جناب آقایان دکتر بهرام رنجبریان و دکتر مجید رشید کابلی، و مشاوره: جناب آقای دکتر علی صنایعی. اسفند ۱۳۸۷ تا اسفند ۸۹

- مجری طرح «بررسی و سنجش میزان رضایتمندی ذینفعان (زائران و ارباب رجوع) سازمان آستان قدس رضوی با روش CSM»، خرداد تا بهمن ۱۳۸۷
- همکاری در طرح تحقیقاتی «بررسی راهکارهای توسعه کارآفرینی در برنامه چهارم توسعه استان خراسان رضوی»، مجری: جناب آقای دکتر حبیب الله دعایی، کارفرما: سازمان مدیریت و برنامه ریزی، سال ۱۳۸۵
- همکاری با واحد «بازاریابی و تحقیقات بازار» شرکت شهدایران از اردیبهشت ۱۳۸۱ تا مهر ۱۳۸۴
- در طراحی و اجرای پروژه های کاربردی «تحقیقات بازاریابی» از جمله: بررسی دلایل کاهش فروش برخی محصولات، بررسی دلایل کاهش فروش در برخی شهرها، بسته بندی مناسب از دیدگاه مشتریان و مصرف کنندگان، تست ذائقه مصرف کنندگان، بررسی وضعیت بازار و رقبا، طراحی مدل بازاریابی، دستورالعمل های کاری بازاریابی، برنامه ریزی بازاریابی، شیوه های نوین توزیع و تبلیغات، سیستم اطلاعاتی بازاریابی و...
- طراحی و اجرای پروژه «سنجش نگرش و ایجاد فرهنگ مشتری مداری»، شرکت شهد ایران، مرداد تا آبان ۸۲
- طراحی و اجرای پروژه «اندازه گیری رضایت توزیع کنندگان شرکت شهدایران از روش کمی CSM» به عنوان پایان نامه کارشناسی ارشد، به راهنمایی: جناب آقای دکتر سعید مرتضوی، و مشاوره: جناب آقای دکتر شمس الدین ناظمی، خرداد ۸۲ تا خرداد ۸۳ (نمره اخذ شده از پایان نامه ۱۹/۵ می باشد).

(ز) سوابق ترجمه، تألیف و چاپ مقاله ها و کتاب ها:

◆ "Analysis the relationships between store brand image, perceived quality, customer satisfaction and repurchase intention in iranian department stores", Accepted in:

International Journal of Business and Management(IJBM), Canada, and

Publishing in: Vol.7, No.6, March 2012 .

◆ تألیف مقاله «تحلیل رابطه بین ارزش درک شده، کیفیت درک شده، رضایت مشتری و قصد خرید مجدد در

فروشگاه های زنجیره ای تهران»، پذیرفته شده در مجله علمی-پژوهشی مدیریت بازرگانی، دانشگاه تهران

◆ تألیف مقاله «پیش شرط ها و پیامدهای وفاداری مراجعان کتابخانه ها: طراحی الگوی وفاداری مراجعان

کتابخانه مرکزی آستان قدس رضوی»، پذیرفته شده در مجله علمی-پژوهشی کتابداری و اطلاع رسانی،

دانشگاه فردوسی مشهد

- ◆ تألیف مقاله «تعیین عوامل اثرگذار و اندازه گیری رضایت دانشجویان از خدمات خوابگاه ها(مطالعه موردی: دانشگاه فردوسی مشهد)»، در حال داوری در مجله علمی-ترویجی «نامه آموزش عالی»، وزارت علوم
- ◆ تألیف مقاله «کلیدی ترین عوامل بازاریابی در فروشگاه»، چاپ شده در دو ماهنامه توسعه مهندسی بازار، شماره ۱۵، مهر و آبان ۱۳۸۹
- ◆ تألیف مقاله «انتخاب چند معیاره تامین کنندگان با استفاده از AHP فازی»، با همکاری سرکار خانم دکتر سعیده کتابی و مرحوم دکتر اصغر حق شناس، چاپ شده در فصلنامه علمی-پژوهشی مطالعات مدیریت صنعتی، شماره ۱۲ (تاریخ پذیرش: ۱۷ آذر ۱۳۸۷)
- ◆ تألیف مقاله «مدیریت بازاریابی مبتنی بر دانش»، با همکاری مرحوم دکتر مهدی جمشیدیان، چاپ شده در نشریه علمی-ترویجی مدیریت و توسعه، شماره زمستان ۱۳۸۶
- ◆ تألیف مقاله «سنجش و تعیین شاخص رضایت مندی مشتریان واسط(توزیع کنندگان) با روش ترکیبی CSM و شاخص CSI(مطالعه موردی: شرکت شهد ایران)»، با همکاری جناب آقای دکتر سعید مرتضوی، چاپ شده در فصلنامه علمی-پژوهشی پیام مدیریت، شماره ۱۵ و ۱۶، تابستان و پاییز ۸۴ (چاپ شده در پاییز ۸۶)
- ◆ ترجمه کتاب «مهارت های کاربردی کارآفرینی(راهنمای گام به گام)» زیر نظر جناب آقای دکتر شمس الدین ناظمی، چاپ شده توسط مؤسسه کار و تأمین اجتماعی وابسته به وزارت کار، ۱۳۸۷
- ◆ ترجمه و تألیف کتاب «راهکارهای عملی افزایش فروش»، چاپ شده توسط شرکت به نشر، چاپ اول ۱۳۸۷، چاپ دوم ۱۳۸۹
- ◆ ارائه مقاله «تجزیه و تحلیل اثر بازاریابی الکترونیک بر روی عملکرد واحدهای بازاریابی صنایع فولاد (مطالعه موردی: شرکت فولاد مبارکه)»، با همکاری جناب آقای دکتر علی صنایعی، ارائه جهت هفته پژوهش، دانشگاه اصفهان، آبان ۸۶
- ◆ ارائه مقاله «اندازه گیری رضایت مشتریان (دانشجویان) دانشگاه اصفهان با روش ترکیبی CSM»، با همکاری جناب آقای دکتر بهرام رنجبریان، ارائه شده جهت هفته پژوهش، دانشگاه اصفهان، آبان ۸۶
- ◆ تألیف مقاله «انتخاب چند معیاره تامین کنندگان با استفاده از AHP فازی»، با همکاری سرکار خانم دکتر سعیده کتابی و جناب آقای دکتر اصغر حق شناس، ارائه شده جهت هفته پژوهش، دانشگاه اصفهان، آبان ۸۶

◆ تألیف مقاله «بررسی ویژگیهای شخصیتی و رفتاری دانشجویان کارآفرین دانشگاه اصفهان»، با همکاری جناب آقای دکتر حسن لباف و جناب آقای مرتضی رجوعی، ارائه شده جهت هفته پژوهش، دانشگاه اصفهان، آبان ۸۶،

◆ تألیف مقاله «تکنیک‌های کاربردی افزایش فروش با تاکید بر شیوه‌های ایجاد اعتماد در مشتریان»، به راهنمایی جناب آقای دکتر رشید کابلی، ارائه شده جهت هفته پژوهش، دانشگاه اصفهان، آبان و آذر ۱۳۸۵.

◆ تألیف مقاله «راهکارهای افزایش اثربخشی و کارآیی آموزش کارآفرینی»، به راهنمایی جناب آقای دکتر لباف، ارائه شده جهت هفته پژوهش، دانشگاه اصفهان، آبان و آذر ۱۳۸۵.

◆ تألیف مقاله «الگوی نردبان موفقیت»، چاپ شده در مجله تدبیر شماره ۱۴۹، مهر ۸۳

◆ ترجمه مقاله «اصول بازاریابی از طریق پست الکترونیکی» چاپ شده در ماهنامه تخصصی بازاریابی شماره ۲۸، مرداد و شهریور ۱۳۸۲

◆ ترجمه مقاله «وقت طلاست» نوشته: دیوید وست، چاپ شده در مجله تدبیر شماره ۱۲۱، اردیبهشت ۱۳۸۱

ح) سوابق داوری پایان نامه، مقاله، کتاب و طرح پژوهشی:

- داوری کتاب «مدیریت بازاریابی نوین»، انتشارات بیان هدایت نور، اردیبهشت ۱۳۸۹
- داوری کتاب «سیر تکاملی کیفیت در سازمان های خدماتی»، انتشارات به نشر، ۱۳۸۸
- داوری پایان نامه «شناسایی و اولویت بندی عوامل کلیدی مدیریت ارتباط با مشتری در صنعت بانکداری (مطالعه موردی: بانک صادرات استان خراسان رضوی)»، دانشگاه آزاد نیشابور
- داوری پایان نامه «بررسی مقایسه‌ای رابطه بین سبک مدیریت آمرانه و مدیریت مشارکتی با میزان روحیه دبیران (مطالعه موردی: دبیرستان‌های شهر مشهد)»، مرکز آموزش اتاق بازرگانی خراسان رضوی، ۱۳۸۸
- داوری پیشنهاد طرح پژوهشی «توانمندسازی کارکنان کتابخانه‌ها، موزه‌ها و مراکز اسناد استان قدس رضوی»، سازمان کتابخانه‌ها، موزه‌ها و مراکز اسناد استان قدس رضوی، اسفند ۸۸ و فروردین ۸۹

ط) سوابق راهنمایی و مشاوره پایان نامه‌ها:

- مشاوره پایان نامه «بررسی نگرش مهندسان در خصوص اثر پیاده سازی مدیریت استراتژیک بر عملکرد شرکت های فنی و مهندسی استان خراسان رضوی»، مرکز آموزش اتاق بازرگانی و صنایع و معادن خراسان رضوی، دفاع شده در ۲۹ تیر ۱۳۹۰

- مشاوره پایان نامه «طراحی استراتژی بازار از طریق ممیزی بازاریابی»، مرکز آموزش اتاق بازرگانی و صنایع و معادن خراسان رضوی، دفاع شده در ۲۷ خرداد ۱۳۹۰

ی) اختراعات و نوآوری‌ها:

- طراحی فرآیند و دستیابی به دانش فنی «آسیب شناسی سازمانی» و «آسیب شناسی بازاریابی» براساس اطلاعات تخصصی مدیریت بازاریابی و تجربیات ۷ ساله (۸۷-۱۳۸۰)، مشهد، شهریور ۱۳۸۷
- اختراع وسیله کمک آموزشی بهره‌وری مالی، تولید دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری، زمستان ۸۵ دارای شماره ثبت اختراع ۳۹۶۱۹ به تاریخ ۱۳۸۶/۱/۲۰ از اداره ثبت و مالکیت‌های صنعتی ایران
- طراحی مدل‌های مفهومی افزایش فروش، مدیریت زمان، و

ک) فعالیت‌های جنبی:

- پذیرفته شده در آزمون کارشناس رسمی قوه قضائیه، رشته امور بانکی (مراحل آزمون، مصاحبه و استعلامات گذرانده شده و مراحل بعدی در حال انجام می‌باشد)، تیر ۸۸ تا کنون
- عضو انجمن تحقیقات بازاریابی ایران

ل) شرکت در کنفرانس‌ها:

- شرکت در کنفرانس «سومین کنفرانس مدیریت فروش»، شرکت ایده پردازان کسب و کار، تهران: مرکز همایش‌های بین المللی صدا و سیما ، ۲۰ و ۲۱ آذر ۱۳۸۹
- شرکت در کنفرانس «مدیریت ارتباطات فراگیر (TRM) و روش‌های مدرن فروش»، شرکت سوشیانت بازار، تهران: مرکز همایش‌های بین المللی رازی ، ۲۵ و ۲۶ بهمن ۱۳۸۷
- شرکت در کنفرانس «خصوصی سازی و بازار سرمایه»، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن مشهد، ۲ آبان ۸۷

تماس:

سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۱۸۴۶

همراه: ۰۹۱۵۵۲۱۶۵۸۷

تلفکس: ۸۸۱۱۵۷۲ (۰۵۱۱)

پست الکترونیک: info@hadadian.com

وب سایت: www.hadadian.com

«پیروز نشدن را می‌توان پذیرفت ، ولی تلاش نکردن هرگز پذیرفتنی نیست.»