

به هم ریختگی برخی کلمات به دلیل PDF شدن فایل بوده و متأسفانه غیر قابل اجتناب است .
از این بابت پیشاپیش پوزش می خواهم .

تاریخ به روزسازی فرم : ۱۳۹۵/۰۴/۰۱



۱. اطلاعات شخصی :

- ◀ نام و نام خانوادگی : علی عیاری
- ◀ تاریخ تولد : پاییز ۱۳۴۱
- ◀ نحوه تماس : تلفن : ۸۱۷۴ - ۳۴۰ - ۰۹۱۲ پست الکترونیک : ali_ayari@yahoo.com

۲. تحصیلات :

- ◀ فوق لیسانس مدیریت اجرایی (گرایش بازاریابی) - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۹
- ◀ لیسانس مدیریت - Middle East Technical University - ۱۹۸۸

۳. سوابق اجرایی :

- ◀ از سال ۱۳۹۱ تا کنون - مشاور مستقل کسب و کار ، بازاریابی و فروش
- ◀ ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ - معاون بازاریابی و فروش شرکت زرین غزال - (دایمی)
- ◀ ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۷ - مدیر بازاریابی داخلی و خارجی مدیریت صنعت شوینده (هلدینگ شرکت پاکسان)
- ◀ همزمان ۱۳۸۳ تا ۱۳۸۷ - عضو هیات مدیره شرکت گلتاش - سهامی عام (وابسته به شرکت پاکسان)
- ◀ ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۲ - مدیر توسعه بازار شرکت به پخش (شرکت توزیع کننده محصولات پاکسان)
- ◀ ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۱ - قائم مقام معاونت بازاریابی و صادرات و مدیر صادرات شرکت پاکسان
- ◀ ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۰ - مدیر بازاریابی و امور مشتریان سازمان مدیریت صنعتی
- ◀ ۱۳۷۸ تا ۱۳۷۹ - مدیر بازاریابی داخلی شرکت پاکسان
- ◀ ۱۳۷۴ تا ۱۳۷۸ - رئیس دفتر برنامه ریزی آموزشی سازمان مدیریت صنعتی
- ◀ ۱۳۶۹ تا ۱۳۷۴ - کارشناس بخش مشاوره سازمان مدیریت صنعتی

- ◀ اصول و فنون موفقیت در فروش - ناشر سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۶، ۱۳۸۲، ۱۳۸۶ و ۱۳۹۰
- ◀ بازاریابی تک به تک - ناشر انتشارات فرا - ۱۳۸۱، ۱۳۸۵ و ۱۳۹۳
- ◀ استراتژی بازاریابی - ناشر انتشارات فرا - ۱۳۸۴ و ۱۳۹۳
- ◀ بازی های استراتژیک بازاریابی - ناشر انتشارات فرا - ۱۳۸۷
- ◀ غول های بازاریابی - ناشر انتشارات فرا - ۱۳۸۹
- ◀ و چنین گفت کاتلر - ناشر انتشارات فرا - ۱۳۸۹
- ◀ ناگفته های نام های بزرگ تجاری - انتشارات فرا - ۱۳۹۵

ب : تدریس

- ◀ از سال ۱۳۷۱ با حدود ۵۰۰۰ ساعت تجربه تدریس در سازمان مدیریت صنعتی ، آریانا ، فرا ، موسسه مطالعات نیروی انسانی و بهره وری سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران ، دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران، دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه تهران و شرکت های صنعتی و تجاری در موضوعات اصول بازاریابی ، مدیریت فروش ، مهارت های فروش ، استراتژی های بازاریابی ، بازاریابی خدمات و موضوعات مرتبط با بازار و فروش .

پ - مقالات تالیف شده

- ◀ امور نمایندگی های فروش - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۹
- ◀ برنامه ریزی فروش - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۹
- ◀ سیستم های پرداخت به کادر فروش - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۹
- ◀ توزیع مویرگی - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۹
- ◀ سیستم پورسانت - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۹
- ◀ ساختارهای سازمانی واحدهای فروش - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - دی ۱۳۸۹
- ◀ ساختارهای سازمانی واحدهای فروش - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - بهمن ۱۳۸۹

- ◀ بازاریابی در شرایط رکود - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۹۲
- ◀ قیمت گذاری هوشمندانه - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۹۲
- ◀ فروش و بازاریابی در شرایط رکود و بحران - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۹۳
- ◀ آزادسازی قیمت ها ؛ هدف یا ابزار - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۹۳
- ◀ چرا نمی فروشیم ؟ نیروی انسانی ؛ کلید گمشده مشکلات فروش - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۹۴
- ◀ بازاریابی ؛ دوراهی تصمیم برای مدیران ایرانی - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - مهر ۱۳۹۴
- ◀ واحدهای بازاریابی را دریابید - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - فروردین ۱۳۹۵
- ت- اظهار نظر ها ، میزگرد ها و مصاحبه ها :**
- ◀ نظام توزیع ، مشکلات و راه کارها - میزگرد تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۶
- ◀ رقابت پذیری ؛ تهدید یا فرصت - میزگرد تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۲
- ◀ همکاری رقابتی ؛ اساس بقای بنگاه ها - میزگرد تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۲
- ◀ بازاریابی تک به تک ، مدیریت ارتباطات ماندگار با مشتری - مصاحبه با عصر تبلیغات و بازاریابی - ۱۳۸۳
- ◀ چرا دریانی ها در کار فروشندگی موفق بوده اند؟ - مصاحبه با نشریه صنعت کفش - ۱۳۸۵
- ◀ رویکردهای نوین بازاریابی ؛ مهارت های فروشندگی - مصاحبه با نشریه صنعت کفش - ۱۳۸۵
- ◀ چالش های تبلیغات بازرگانی در ایران - میزگرد تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۶
- ◀ اعتماد آفرینی ؛ رمز موفقیت تبلیغات تجاری - میزگرد تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۶
- ◀ کنکاش در نظام توزیع کشور - میزگرد تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۶
- ◀ حلقه های مفقوده در نظام توزیع - میزگرد تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۶
- ◀ بازاریابی در بوته تجربه ، دانش و نقد - میزگرد فصلنامه دیدگاه مهندسين صنايع - ۱۳۸۹
- ◀ نظر کارشناسی در مورد قضیه آموزشی "تغییر از کجا و چگونه" - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۹۰

◀ نظر کارشناسی در مورد قضیه آموزشی "پاهایم را نه ، دلم را به بند بکش" - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۹۱

◀ نظر کارشناسی در مورد قضیه آموزشی "کاش ما دوبرابر بودیم" - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۹۳

ت : ترجمه مقالات :

◀ قدرت ، عملکرد و اخلاقیات در جهان متحول امروزی - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۲

◀ ویتنام ؛ نگاهی شرم آلود به سوی سرمایه داری - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۲

◀ یکن پشت خط است - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۲

◀ اعتبارات به شیوه روسی : اکنون بخريد و هرگز پرداخت نکنيد - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۲

◀ کارگروهی ؛ کلید سحرآمیز حل مشکلات - تدبیر نشریه سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۲

◀ ارتقاء بازده بازاریابی با کمک طراحی تجربی - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۰

◀ دیدن نام تجاری خود از دریچه نگاه مشتریان - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۰

◀ نام های تجاری جهانی چگونه رقابت می کنند - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۳

◀ استراتژی مناسب برای بازارهای نوظهور - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۴

◀ وفادارسازی در بازارهای شرکتی - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۴

◀ بازاریابی تدافعی ؛ حفظ موقعیت رهبری بازار - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۴

◀ بومی سازی : انقلاب در بازارهای مصرفی - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۵

◀ بهره گیری از روانشناسی فروشندگان - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۵

◀ مدیریت مشتریان جهانی - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۶

◀ آگهی های بازرگانی علاقه ما را به تلویزیون بیشتر می کنند - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۹

◀ مهم ترین نکته در شناسه سازی - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۹

◀ فتح بازارهای جدید با مهارت های قدیمی - گزیده مدیریت نشریه سازمان فرا - ۱۳۸۹

ث - سایر فعالیت های علمی :

◀ استاد مشاور پروژه فارغ التحصیلی خانم هیوا فرهادی در مقطع کارشناسی ارشد با عنوان "شناسایی موانع توزیع کارآمد و ارائه راه کارهای بهبود آن" (مورد: شرکت داروپخش) - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۹

◀ استاد مشاور پروژه فارغ التحصیلی آقای رامین زمانی در مقطع کارشناسی ارشد با عنوان "ارائه مدلی برای اندازه گیری ارزش ویژه برند" (مورد: شرکت پاکسان) - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۷

◀ استاد مشاور پروژه فارغ التحصیلی آقای محمد علی خدایاری در مقطع کارشناسی ارشد با عنوان "بررسی رفتار مصرف کننده در قبال کالاهایی که متضمن راحتی بیشتر برای وی می باشد (مورد: خلال سیب زمینی نیمه سرخ منجمد)" - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۸۱

◀ استاد مشاور پروژه فارغ التحصیلی آقای رضا فراهانی در مقطع کارشناسی ارشد با عنوان "تدوین استراتژی افزایش سهم بازار شرکت نم چین" - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۷

◀ استاد مشاور پروژه فارغ التحصیلی آقای محمد فکورفر در مقطع کارشناسی ارشد با عنوان "بررسی عوامل موثر در تصمیم گیری مصرف کنندگان فرآورده های لبنی کارخانه ای (مورد: لبنیات پاستوریزه پاک)" - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۶

۵ - دوره های آموزشی تکمیلی گذرانده شده :

◀ تربیت مشاور مدیریت - معادل کارشناسی ارشد - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۶۹

◀ مدیریت صادرات - معادل ۳۶۰ ساعت - مرکز بین المللی تجارت - ۱۳۷۱

◀ مدیریت منابع انسانی - ۲۵۰ ساعت - سازمان مدیریت صنعتی - ۱۳۷۲

◀ مدیریت شهری - ۱۶۰ ساعت - دانشگاه آزاد - ۱۳۷۴

◀ ICDL - شرکت رایانه پیوند - ۱۳۸۶

۶ - مهارت ها

◀ تسلط کامل به زبان انگلیسی

◀ تسلط کامل به زبان ترکی استانبولی

◀ تسلط خوب به نرم افزارهای WORD,POWER POINT,EXCEL,VISIO

◀ آشنایی کامل به فنون تدریس و مشاوره مدیریت

۷- فعالیت های مشاوره بازاریابی و فروش از سال ۱۳۸۹ به بعد :

سال	موضوع خدمات	نام شرکت/برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۸۹	مشاوره فروش	شرکت "های کو"	واردات سرنگ	لوازم و تجهیزات پزشکی
۱۳۹۳ و ۱۳۹۴	عارضه یابی ، طراحی ساختار سازمانی واحدفروش ، هدف گذاری و برنامه ریزی فروش	فراطب جراح	واردات تجهیزات و لوازم پزشکی	
۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲	سیاست های فروش ، سبد محصولات و نام تجاری	بنیان پوشش کاسپین	تولید کاندوم	
۱۳۹۳	ساختار سازمانی بازاریابی و فروش و عارضه یابی و ساماندهی فعالیت های بازاریابی و فروش	شرکت ستاره پارسیان غرب (آجیکور)	واردات لوازم مصرفی	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت /برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۰	مشاوره بازاریابی و شبکه نمایندگی	شرکت پتوی گلبافت	تولید پتو	لوازم خانگی
۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳	ساماندهی و نظارت اجرایی فعالیت های فروش و بازاریابی	شرکت گلریس اصفهان	تولید منسوجات خانگی	
۱۳۹۱	طراحی شبکه فروش و جذب نیروی انسانی واحد فروش	شرکت دلژین	تجارت فرش ماشینی	
۱۳۹۱ و ۱۳۹۲	ساماندهی و نظارت اجرایی فعالیت های فروش و بازاریابی	شرکت هود کن	تولید لوازم آشپزخانه	
۱۳۹۳	عارضه یابی و طراحی ساختار سازمانی واحدفروش	شرکت آلتون گاز	تولید اجاق گاز	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۰	ساختار سازمانی فروش و سیاست نام تجاری	شرکت تدبیر ساختمان	انبوه سازی	ساختمان و صنایع وابسته
۱۳۹۴	طراحی ساختار سازمانی و نظام مزد	شرکت آکام سازه	مهندسی مشاور	
۱۳۹۴	عارضه یابی و طراحی سازمان و شبکه فروش	فن آور پلاستیک	تولید پروفیل و پنل	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۸۹	سیاست نام تجاری	آملون	ظروف یک بار مصرف سبز	صنایع بسته بندی
۱۳۸۹	عارضه یابی فروش، ساختار و سیستم انگیزشی	شرکت زرین پلاستیک نیلگون	تولید کیسه های پلاستیکی	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۴	بازتعریف عملیات فروش	شرکت رادین کیا پیما Henan Tires	واردات تایرهای سنگین	صنایع خودرو و ماشین آلات
۱۳۹۵	مشاوره بالینی فروش	لنت سایلنت	تولید و فروش لنت	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۱، ۱۳۹۳، ۱۳۹۴	مشاوره بازاریابی و فروش	شرکت صبا شیمی	تولید رنگ های ترافیکی و صنعتی	صنایع شیمیایی

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۱	مشاوره بازاریابی و فروش	شرکت شوفاژکار	مشعل و ملحقات	تجهیزات حرارتی

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۴ و ۱۳۹۳	ساماندهی عملیات و شبکه نمایندگی	شرکت کیمیا فراز گیتی Dermaline	تولید محصولات آرایشی	بهداشتی و آرایشی
۱۳۹۳	ساماندهی عملیات و شبکه نمایندگی	شرکت سما گستر	توزیع محصولات بهداشتی	
۱۳۹۴	آسیب شناسی بازاریابی و فروش	گلان	تولید محصولات بهداشتی	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۳	مشاوره بالینی بازاریابی و فروش	شرکت صنایع کم مصرف ایرانیان (رسانور)	تولید لامپ کم مصرف	صنایع برق و مکانیک
۱۳۹۴ و ۱۳۹۳	آسیب شناسی فروش ، ساختار عملیات فروش و مشاوره بالینی	پارس نیرو سان	کلید های صنعتی شرکت LG (LS)	
۱۳۹۵ - ۱۳۹۴	اصلاح ساختار فروش	ایده گستران تازیک	تولید نمایشگر	
۱۳۹۴	اصلاح ساختار فروش	پار کنترل	قطعات برقی و مکانیکی آسانسور	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۸۹	مشاوره فروش و شبکه نمایندگی	شرکت "فیکو"	تولید شیرآلات صنعتی در صنعت نفت	لوله ، اتصالات و شیرآلات صنعتی
۱۳۸۹	مشاوره شبکه نمایندگی	شرکت میراب	تولید لوله های انتقال آب	
۱۳۸۹	مشاوره فروش و شبکه نمایندگی	آریا بسپار	تولید شیرآلات آبیاری	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۰	مشاوره بازاریابی	زرماکارون	تولید ماکارونی	مواد غذایی
۱۳۹۳	عارضه یابی و ساماندهی فعالیت های بازاریابی و فروش	شهد شکوه شیرین (شکلات مرداس)	تولید شکلات	
۱۳۹۳	عارضه یابی و ساماندهی فعالیت های بازاریابی و فروش	غذای آماده آرمیتا	تولید سالاد الویه	
۱۳۹۳	عارضه یابی و ساماندهی فعالیت های فروش	شرکت فدلک (پولک)	تولید تن ماهی	
۱۳۸۹ ۱۳۹۳	راه اندازی ساختار و سیستم فروش	شرکت جهان گستر	واردات حبوبات و خشکبار	
۱۳۹۳ و ۱۳۹۴	طراحی و پیاده سازی استراتژی های کسب و کار	شرکت مرغک	تولید جوجه تخم گذار	
۱۳۹۰ و ۱۳۹۲	مشاوره بازاریابی و شبکه نمایندگی	شیلا	رستوران های زنجیره ای	
۱۳۹۴	عارضه یابی و ساماندهی فعالیت های بازاریابی و فروش	پارمیدا	تولید شکلات	
۱۳۹۴	عارضه یابی فعالیت های فروش	شاهسوند	تولید چای	

سال	موضوع خدمات	نام شرکت / برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۴ و ۱۳۹۵	ایجاد شبکه توزیع مویرگی	شرکت پست پخش	پخش محصولات	شرکت های خدماتی

سال	موضوع خدمات	نام شرکت /برند	زمینه فعالیت	صنف / صنعت
۱۳۹۱	مشاوره فروش	شرکت پیام پرداز	امنیت شبکه	مدیریت اطلاعات
۱۳۹۱ تا ۱۳۹۴	ساماندهی فعالیت های فروش	شرکت بهتا	واردات و فروش فیبرهای نوری	
۱۳۹۳	مشاوره بالینی فروش	شرکت آدفا	طراحی و ارائه خدمات شبکه	
۱۳۹۴	مشاوره بالینی فروش	جهان گستر	تولید دستگاه های حضور و غیاب	
۱۳۹۵	تدوین استراتژی بازاریابی	فدک رایانه	واردات و فروش سخت افزار	
۱۳۹۵	مشاوره بالینی فروش	فن آوری پرند	فروش نرم افزار	