



بسمه تعالی
رزومه علمی، پژوهشی و اجرایی
سید حجت بزاززاده

Mobile Phone: +98 912 313 74 19
Telegram ID: Telegram.me/Bazazzadeh

سمت های اجرایی:

- مشاور بازاریابی و فروش مجموعه مسترویزیتور، فعال در ارائه انواع خدمات بازاریابی (Mrvisitor.ir)
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت های خیام الکتریک و خیام کابل خراسان (KhayamElectric.co)
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت راهکارهای آمایش داده هوشمند، فروشگاه ساز اینترنتی (WikiMart.ir)
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت روغن موتور پردیس، تولید کننده روغن موتور های سبک و سنگین (Pardismotoroil.com)
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت بازرگانی کریمی، فعال در پخش فرآورده های نفتی (Oilco.ir)
- مشاور بازاریابی و فروش سازمانی شرکت تجهیزات ابزار دقیق سینراد (Scinrad.com)
- مشاور بازاریابی و تبلیغات شرکت آجیل و خشکبار اعتماد (Etemadnuts.ir)
- مشاور بازاریابی و آموزش شرکت بینا اندیشه صبا، فعال در حوزه صنعت (Sena-bina.ir)
- مشاور بازاریابی و تبلیغات کمپانی روهامی، فعال در زمینه تامین نهاده های کشاورزی (Rohami.ir)
- مشاور بازاریابی و تبلیغات شرکت آرتین، فعال در زمینه صادرات و واردات (Artingp.com)
- مشاور بازاریابی دیجیتال شرکت آرون صدرا، فعال در زمینه صادرات و واردات (Arounsadra.com)
- مشاور بازاریابی دیجیتال مجموعه اونیکست، فروش جواهر و طلا (Onixset.com)
- مشاور بازاریابی دیجیتال شرکت ایلو، تولید کننده روغن کنجد (aiello-co.com)
- مشاور تبلیغاتی شرکت تبلیغاتی هم رنگ اختر، فعال در زمینه تبلیغات چاپی
- مشاور تبلیغاتی شرکت کیما تصویر گستر، فعال در زمینه تبلیغات رادیویی و تلویزیونی
- مشاور بازاریابی دیجیتال شرکت مهندسين مشاور نگراندیش، نفت و گاز (Negarandish.ir)
- مشاور بازاریابی دیجیتال و فروش سازمانی مجموعه 360trip، فعال در امور گردشگری (360trip.ir)
- مشاور کارآفرینی موسسه خیریه کوثر، فعال در تیمچه اصلی بازار تهران
- دبیر اجرایی انجمن مدیریت کلاس جهانی (WCM-Society.com)
- محقق و مدرس دانشگاه

تحصیلات

- دانشجوی دکتری، مدیریت بازرگانی، گرایش بازاریابی
- کارشناسی ارشد، مدیریت بازرگانی، گرایش بازرگانی بین الملل
- کارشناسی، مدیریت بازرگانی
- دیپلم ریاضی و فیزیک

کارهای پژوهشی انجام شده

کتاب

- تألیف کتاب "چگونه یک ویزیتور و بازاریاب حرفه ای شویم؟"، نشر طلایی، ۱۳۹۴.
- تألیف کتاب "برند سازی به شیوه فولکلوریک"، نشر طلایی، ۱۳۹۵.
- تألیف کتاب "زبان بدن در بازاریابی و فروش"، نشر طلایی، ۱۳۹۵.
- تألیف کتاب "تکنیک های کارآفرینی"، نشر طلایی، ۱۳۹۶.
- تألیف کتاب "فروش و چیدمان فروشگاه"، نشر طلایی، در دست چاپ.
- تألیف کتاب "بازاریابی محتوا(Content Marketing)"، نشر طلایی، در دست چاپ.

سوابق تدریس

- تدریس در دانشگاه پیام نور مرکز کرج، ۱۳۹۳ تا کنون
- تدریس در دانشگاه علمی کاربردی، ۱۳۹۴ تا کنون
 - دانشگاه علمی کاربردی نگین البرز آسارا(کرج)
 - دانشگاه علمی کاربردی فرهنگ و هنر واحد ۲۴(تهران)
 - دانشگاه علمی کاربردی علوم و فنون علامه طبهرسی(تهران)
 - دانشگاه علمی کاربردی مهر کام پارس(تهران)
 - دانشگاه علمی کاربردی شرکت شیر پاستوریزه پگاه(تهران)
 - دانشگاه علمی کاربردی خانه کارگر (تهران)

کارگاه های برگزار شده

- برگزاری کارگاه های پروپوزال، پایان نامه و مقاله نویسی ویژه دانشجویان ارشد دانشگاه پیام نور، ۱۳۹۴ تا کنون.
- برگزاری کارگاه آنلاین مقاله نویسی ویژه دانشجویان ارشد، ۱۳۹۴ تا کنون.
- مدرس دوره های آموزشی مختلف بازاریابی و فروش برای شرکت ها و سازمان های تجاری:
 - کارگاه اصول و فنون مذاکره در تجارت بین الملل، شرکت مهندسی آماد بهینه ساز
 - کارگاه روش تدریس، مختص مربیان دوره اول تا ششم ابتدایی در مدارس غیر انتفاعی مهریزدان
 - کارگاه فنون فروش، مختص کارکنان فروش و بازاریابی شرکت های خیام الکترونیک و خیام کابل خراسان
 - کارگاه بازاریابی دیجیتال، شرکت راهکارهای آماده
 - کارگاه تدوین استراتژی بازاریابی، ویژه هیئت رئیسه شرکت روغن موتور پردیس
- راه اندازی کانال تلگرام محقق یار جهت آموزش تکنیک های پایان نامه و مقاله نویسی

دروس تدریس شده

- گرایش بازاریابی: بازاریابی اینترنتی، اصول بازاریابی، بازاریابی بین الملل، مشتری مداری، بازاریابی الکترونیکی، رفتارشناسی بازاریابی، مدیریت بازاریابی، برنامه ریزی بازاریابی(Marketing Plan)، برند سازی
- گرایش کسب و کار: فنون فروش، خرید و فروش الکترونیکی، طراحی و چیدمان فروشگاه، برنامه ریزی و طراحی کسب و کار، کارآفرینی
- گرایش تبلیغات تجاری: تیزر تبلیغاتی، تبلیغات اینترنتی، فرهنگ و تبلیغات

- مدیریت بازرگانی: حقوق بازرگانی، مبانی مدیریت بازرگانی، بازرگانی بین الملل، روش تحقیق، سمینار در مسائل بازرگانی
- استاد راهنمای کارورزی و پروژه دانشجویان کارشناسی مدیریت بازرگانی

مقالات انگلیسی

1. Identification and prioritization of AIDA promotion model tools by use of fuzzy AHP approach, to be appeared in International Journal of Operational Research, 2015.
2. A hybrid MCDM model to identify and prioritize the factors affecting on shopping behavior of foreign tourists, to be appeared in International Journal of Services and Operations Management, 2015.
3. A hybrid MCDM model to identify and prioritize of promotional mix tools in plastic industry, to be appeared in International Journal of Multicriteria Decision Making, 2015.
4. A hybrid multi-criteria decision making techniques to improve the quality of hotel industry services in Mashhad City, submitted to International Journal of Quality & Reliability Management, 2015.
5. Application of Fuzzy ANP method to select the best supplier in the supply chain, to be appeared in International Journal of Operational Research, 2015.

مقالات علمی پژوهشی و کنفرانس های فارسی

۱. شناسایی و اولویت بندی ابزارهای آمیخته ترفیع صنعت پلاستیک با استفاده ترکیب فنون تصمیم گیری چند شاخصه (MADM)، مجله علمی و پژوهشی مدیریت صنعتی، ۱۳۹۴.
۲. شناسایی و اولویت بندی ابزارهای مدل ترفیع AIDA با استفاده از رویکرد AHP فازی (مطالعه موردی: صنعت کاشی و سرامیک استان یزد)، مجله علمی و پژوهشی تحقیق در عملیات، ۱۳۹۴.
۳. ارائه یک مدل ترکیبی تصمیم گیری چند معیاره برای انتخاب تأمین کنندگان تجهیزات محصولات تولیدی شرکت سایپا، مجله علمی و پژوهشی مطالعات کمی در مدیریت، ۱۳۹۴.

کنفرانس ها

1. An study of the role of urban management in increasing of attracting tourists and developing tourism industry in Mashhad, The First International conference on Management, Economics, Accounting and Education, 2015.
2. The hybrid of multi-criteria decision-making techniques to identify and prioritize factors affecting the buying behavior of domestic tourists in Isfahan, The First International Conference on Management, Economics, Accounting and Education, 2015.
3. Identify and prioritize target markets for export of dates using the approach Taxonomy, Conference Tools & Techniques Management, Tehran University, 2015.

4. Defining appropriate promotion mix for the improvement in sales ceramic tile manufacturing industry to achieve world class. Conference Tools & Techniques Management, Tehran University, 2015.
5. Identification and prioritization of the factors affecting purchase decision making on mobile phone industry products using Fuzzy TOPSIS approach, the International conference in new research of Management, Accounting and Economy, 2015.
6. Review the role of fashion in the clothing industry and consumers affected by it, International Conference on management and economic cohesion in urban development, 2016.
7. A Multi Criteria Decision Making (MCDM) Model for Selecting Saipa Product Equipment Suplie, 3rd International Conference on Management and Economics, 2016

موفقیت های علمی

- رتبه دوم کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی (گرایش بازرگانی بین الملل) در سال ۱۳۹۳ از بین کل دانشجویان پیام نور کشور و کسب سهمیه استعداد درخشان.
- پایان نامه کارشناسی ارشد، درجه عالی، با راهنمایی دکتر حسن فارسیجانی از دانشگاه شهید بهشتی.
- رتبه ۵۶ کشوری از بین کلیه متقاضیان شرکت در آزمون کارشناسی ارشد پیام نور در سال ۱۳۹۱.

عضویت در مجامع علمی

- عضو باشگاه پژوهشگران و نخبگان جوان دانشگاه آزاد اسلامی، ۱۳۹۴.
- عضو انجمن مدیریت ایران، با سابقه بیش از ۵۰ سال در امر آموزش و مشاوره مدیریتی، ۱۳۹۵.
- دبیر اجرایی انجمن مدیریت در کلاس جهانی به ریاست دکتر حسن فارسیجانی، ۱۳۹۵.
- داور علمی مجله علمی پژوهشی مدیریت صنعتی دانشگاه آزاد اسلامی، ۱۳۹۵.
- مدرس روش تحقیق در علوم انسانی سایت آموزش رایگان ویکی کنده، ۱۳۹۴.

علاقی پژوهشی

- طراحی و اجرای برنامه جامع بازاریابی (Marketing Plan) برای سازمان ها و شرکت های فعال در عرصه تجارت داخلی و خارجی
- اصول و فنون مذاکره و استفاده از زبان بدن در بازاریابی، فروش شخصی
- بازاریابی و بازرگانی بین الملل
- استفاده از تکنیک های MCDM در حیطه بازاریابی و صادرات محصولات صنایع تولیدی کشور

سوابق کاری

- فعالیت در زمینه عمده فروشی محصولات جاروبرقی و ساعت مچی، ساختمان آلومینوم تهران، ۱۳۷۸.
- فعالیت در صنف بلور فروشان تهران در زمینه های واردات، بانک داری و عمده فروشی، بازار تهران، ۱۳۸۵-۱۳۸۳.
- همکاری با جهاد علوم پزشکی دانشگاه تهران در زمینه ساخت و تجهیز مراکز درمانی جهاد دانشگاهی ۱۳۸۷-۱۳۸۵.
- تدریس در دانشگاه از سال ۱۳۹۳ تا کنون.

- معاونت بازاریابی و بازرگانی بین الملل شرکت خیام الکتریک و خیام کابل خراسان، یکی از بزرگترین قطب های تولید کننده کلید و پریز، سیم و کابل و قطعات همردیف در کشور، ۱۳۹۵-۱۳۹۶
- معاونت بازاریابی و بازرگانی بین الملل شرکت خشکبار اعتماد، ۱۳۹۴-۱۳۹۵

کانال های ارتباطی، جهت برقراری ارتباط مستقیم:

- Tell: 00 98 912 313 74 19
- Email: seyed.hb@mrvisitor.ir
- Telegram: @bazazzadeh
- LinkedIn: <https://ir.linkedin.com/in/bazazzadeh>
- Google+: <http://plus.ly/bazazzadeh>
- Facebook: <https://www.facebook.com/seyed.hojjat.bazazzadeh>
- Twitter: https://twitter.com/bazazzadeh_sh
- Instagram: https://www.instagram.com/bazazzadeh_sh

شرکت راهکاری آمایش داده هوشمند

- دفتر مرکزی تهران: صادقیه، بلوار فردوس شرق، روبروی خیابان عقیل، پلاک ۳۵۰، مجتمع ایرانیان، طبقه سوم، واحد ۹
- دفتر فروش تهران: صادقیه، بلوار فردوس شرق، پاساژ آبگینه، واحد اداری، طبقه ۲، واحد ۳۵
- تلفن: ۰۲۱۴۴۰۹۸۷۶۲ - ۰۲۱۴۴۰۹۸۷۶۱
- ایمیل: info@mrvisitor.ir

دفتر نمایندگی استان ها:

- قم: ابتدای سالاریه، بلوار گلزاری، کوچه صفاری، پلاک ۱۸
- فارس: شیراز، معالی آباد، نیش کوچه ۱۹، پلاک ۲۹۵، طبقه ۳
- زنجان: سعدی شمالی، روبروی بیمارستان ارتش، ساختمان شمس
- اصفهان: چهارباغ عباسی، جنب ورزشگاه تختی، ابتدای کوی ۸، شماره ۶
- آذربایجان غربی: منطقه آزاد تجاری ماکو، بلوار رسالت، ابتدای خیابان شهید باکری
- آذربایجان غربی: ارومیه، خیابان حسنی، ساختمان شهرداری منطقه ۵، طبقه اول، واحد ۱۶
- اهواز: امیدیه، بلوار امام خمینی(ره)، روبروی پارک دانشجو، کلینیک ساختمانی صفا، دفتر رئیسی
- البرز: کرج، خیابان بهشتی، حصارک بالا، روبروی مسجد جامع حصارک، پاساژ رضا، طبقه دوم، واحد ۲