



- سید حجت بزاززاده
- دکتری مدیریت بازرگانی؛ گرایش بازاریابی

Web: Mrvisitor.ir

E-Mail: info@mrvisitor.ir

Mobile No: +989123137419

Address: No.37, Gholam Jafari St. ,Tajrish sq. Tehran, Iran

سمت های اجرایی در حال حاضر:

- مدیر عامل موسسه تحقیقات بازاریابی ایده؛ ارائه انواع خدمات تحقیقات بازاریابی داخلی و بین الملل (Mrioi.com)
- مدیر مسئول سایت آقای بازاریاب، فعال در ارائه انواع خدمات بازاریابی میدانی (Mrvisitor.ir)
- معاونت بازاریابی و بازرگانی بین الملل شرکت های خیام الکتریک و خیام کابل خراسان (Khayamelectric.co)
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت روغن موتور پردیس (Pardismotoroil.com)
- مدیر بازاریابی و فروش شرکت بازرگانی جم، فعال در پخش فرآورده های نفتی (Commercialjam.com)
- مشاور بازاریابی و فروش گروه موج میلیمتری دانشگاه شریف؛ تولید کننده دستگاه های Body Scanner
- مشاور شرکت قصر داریوش فعال در ارائه خدمات گردشگری کشور کویت در ایران (Ghasr24.com)
- سرپرست تیم مشاوره سامانه جامع کسب و کارهای کوچک؛ سامانه میدون شبکه ۱، ایران کالا و رادیو اقتصاد (Meidoun.ir)
- مدرس دانشگاه از سال ۱۳۹۳ تا کنون.
- مدیر بازاریابی و فروش سازمانی شرکت تجهیزات ابزار دقیق سینراد (Scinrad.com)
- مدیر بازاریابی دیجیتالی مجموعه اونیکست، فروش جواهر و طلا (Onixset.com)
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت بازرگانی رئیسی (Clinicesafa.ir)
- مشاور بازاریابی و تبلیغات کمپانی روهامی، فعال در زمینه تامین نهاده های کشاورزی
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت پرشیا خاویار؛ تولیدکننده و صادرکننده خاویار و فرآورده های لوکس آبزیان

سوابق اجرایی گذشته:

- مشاور برنامه وقت کار؛ مجموعه برنامه های تکنیک های افزایش فروش و جذب مشتری؛ شبکه ایران کالا (Iktv.ir)
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت بازرگانی کریمی، فعال در پخش فرآورده های نفتی (Oilco.ir)
- مشاور کسب و کار در برنامه شب آفتابی؛ رادیو اقتصاد؛ ۱۳۹۷.
- مدیر مسئول سایت آقای بازرگان، ارائه آخرین اخبار و اطلاعات بازرگانی ایران و جهان؛ ۱۳۹۶.
- معاونت بازاریابی و بازرگانی بین الملل شرکت خشکبار اعتماد، ۱۳۹۴-۱۳۹۶.
- مشاور کسب و کار در برنامه پایش؛ شبکه یک صدا و سیما؛ ۱۳۹۷.
- معاونت بازاریابی و فروش شرکت راهکارهای آمایش داده هوشمند، فروشگاه ساز اینترنتی، ۱۳۹۶.
- مشاور بازاریابی و آموزش شرکت بینا اندیشه صبا، فعال در حوزه صنعت، ۱۳۹۶.
- مدیر بازاریابی و تبلیغات شرکت آرتین، فعال در زمینه صادرات و واردات، ۱۳۹۶.
- مشاور بازاریابی دیجیتالی شرکت آرون صدرا، فعال در زمینه صادرات و واردات، ۱۳۹۶.
- مشاور بازاریابی دیجیتالی شرکت ایلو، تولید کننده روغن کنجد، ۱۳۹۶.
- مشاور تبلیغاتی شرکت تبلیغاتی هم رنگ اختر، فعال در زمینه تبلیغات چاپی، ۹۵.۱۳۹۶.
- مشاور تبلیغاتی شرکت کیما تصویر گستر، فعال در زمینه تبلیغات رادیویی و تلویزیونی، ۹۵.۱۳۹۶.
- مشاور بازاریابی دیجیتالی شرکت مهندسين مشاور نگراندیش، نفت و گاز، ۱۳۹۶.

- مشاور بازاریابی دیجیتالی و فروش سازمانی مجموعه 360trip، فعال در امور گردشگری، ۱۳۹۶.
- مشاور کارآفرینی موسسه خیریه کوثر، فعال در تیمچه اصلی بازار تهران، ۱۳۹۶.
- دبیر اجرایی انجمن مدیریت کلاس جهانی، ۹۴.۱۳۹۶
- مشاور بازاریابی و فروش شرکت هوپو؛ تولیدکننده و صادرکننده زعفران؛ 96.۱۳۹۵
- مدیر بازاریابی و فروش شرکت بین المللی تدارکات خاورمیانه؛ 96.۱۳۹۵
- 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.

تحصیلات

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

کتاب های چاپ شده

۱. تألیف کتاب "چگونه یک ویزیتور و بازاریاب حرفه ای شویم؟"، نشر طلایی، ۱۳۹۴.
۲. تألیف کتاب "برند سازی به شیوه فولکلوریک"، نشر طلایی، ۱۳۹۵.
۳. تألیف کتاب "زبان بدن در بازاریابی و فروش"، نشر طلایی، ۱۳۹۵.
۴. تألیف کتاب "تکنیک های کارآفرینی"، نشر طلایی، ۱۳۹۶.
۵. تألیف کتاب "فروش و چیدمان فروشگاه"، نشر طلایی، ۱۳۹۶.
۶. تألیف کتاب "بازاریابی محتوا(Content Marketing)"، نشر طلایی، در دست چاپ.
۷. تألیف کتاب "بازاریابی شبکه های اجتماعی(Social Marketing)"، نشر طلایی، در دست چاپ.

سوابق تدریس از سال ۱۳۹۴ تا کنون

- دانشگاه پیام نور، تهران و کرج
- 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 مهرکام پارس(تهران)
- دانشگاه علمی کاربردی شرکت شیر پاستوریزه پگاه(تهران)
- دانشگاه علمی کاربردی خانه کارگر (تهران)

کارگاه های برگزار شده

- کارگاه بازاریابی و فروش شرکت های تولید کننده میوه های خشک؛ تهران؛ ۱۳۹۷.
- کارگاه بازاریابی و فروش شرکت های تولید کننده توت فرنگی؛ تهران؛ ۱۳۹۷.
- کارگاه بازاریابی و فروش شرکت های تولید کننده زعفران؛ تهران؛ ۱۳۹۷.

- کارگاه بازاریابی بین الملل اتاق بازرگانی استان ایلام؛ ۱۳۹۷.
- کارگاه بازاریابی شهری برای تمام شهرداری های استان ایلام (۲۶ شهرداری کل استان)؛ ۱۳۹۷.
- کارگاه بازاریابی بین الملل برای تجار عراقی و کویتی در تهران؛ ۱۳۹۷.
- کارگاه بازاریابی بین الملل، اتاق بازرگانی تهران، ۱۳۹۶.
- کارگاه تدوین برنامه جامع بازاریابی، دانشگاه آمریکایی گیرنه، قبرس، ۲۰۱۷.
- کارگاه های پروپوزال، پایان نامه و مقاله نویسی ویژه دانشجویان ارشد دانشگاه پیام نور، ۱۳۹۴.
- کارگاه آنلاین مقاله نویسی ویژه دانشجویان ارشد، ۱۳۹۴.
- راه اندازی کانال تلگرام محقق یار جهت آموزش تکنیک های پایان نامه و مقاله نویسی، ۱۳۹۴ تا کنون.
- کارگاه اصول و فنون مذاکره در تجارت بین الملل، شرکت مهندسی آماذ بهینه ساز، تهران، ۱۳۹۴.
- کارگاه روش تدریس، مختص مربیان دوره اول تا ششم ابتدایی در مدارس غیر انتفاعی مهریزدان، کرج، ۱۳۹۴.
- کارگاه فنون فروش، مختص کارکنان فروش و بازاریابی شرکت های خیام الکترونیک و خیام کابل خراسان، نیشابور، ۱۳۹۵.
- کارگاه بازاریابی دیجیتالی، شرکت راهکارهای آماده، تهران، ۱۳۹۶.
- کارگاه تدوین استراتژی بازاریابی، ویژه هیئت رئیسه شرکت روغن موتور پردیس، تهران، ۱۳۹۶.
- کارگاه اصول بازاریابی و فروش مختص کارکنان فروش شرکت بازرگانی کریمی، کرمان، ۱۳۹۶.
- کارگاه بازاریابی دیجیتالی، بازرگانی رئیسی، اهواز، ۱۳۹۶.
- کارگاه تکنیک های نوین در بازاریابی و فروش، شرکت شهرک های صنعتی تهران، ۱۳۹۶.
- کارگاه تترس کارآفرین شو، دانشگاه علامه طبهرسی، تهران، ۱۳۹۶.
- مجموعه کارگاه های تکنیک های نوین در بازاریابی و فروش، شهرداری منطقه ۲ تهران، ۱۳۹۶.
- کارگاه اصول بازاریابی و فروش بین الملل، مرکز آموزش مدیریت صنعتی ایران، تهران، ۱۳۹۶.
- کارگاه اصول بازاریابی و فروش، بصورت کلیپ های آموزشی در سایت میدون و آپارات، ۱۳۹۶.

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

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؛ 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 Managment, 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