



باسم تعالی

مشخصات فردی



نام:	✓	سعید ایمنی
تاریخ تولد:	✓	۱۳۶۳/۵/۱۴
شماره تلفن همراه:	✓	۰۹۰۰۱۳۶۳۵۱۴
صفحه شخصی:	✓	saeed.imeny.ir
وضعیت نظام وظیفه:	✓	پایان خدمت
محل سکونت:	✓	تهران، منطقه ۱ (مینوسیتی)

تفصیلات

- ✓ دانش‌آموخته مهندسی مکانیک، دانشگاه صنعتی شریف (۱۳۸۱ تا ۱۳۸۶)
- ✓ دانش‌آموخته MBA (گرایش بازاریابی)، دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه صنعتی شریف (۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳)

درباره من...

یک غیرزمینی خیال‌پرداز؛ یک شریفی غیرشریفی هزار بعدی؛ با تفکر خارج از چهارچوب؛ و اهل تفریح و سرگرمی! باهوش و خلاق، با نگاه حل مسئله و ذهن استراتژیک؛ دارای توانایی بالا در یادگیری و تطابق با حوزه‌های دانشی و فضاهای کاری جدید؛ کمال‌گرا و متعهد به کیفیت؛ توانمند در توسعه کسب‌وکار، مدیریت، انگیزش و توانمندسازی تیم‌های کاری

یک رهبر خوب قبل از یک مدیر خوب!

توانمندی‌ها

- ✓ متخصص در طراحی و توسعه کسب‌وکار، از ایده‌پردازی، غربالگری، توسعه و امکان‌سنجی ایده تا ارائه محصول نهایی
- ✓ متخصص در طراحی مدل‌های کسب‌وکار نوآورانه با بهره‌گیری از مدل‌های به‌روز از قبیل پلتفرم و مفاهیم Gamification
- ✓ متخصص در تدوین کلیه اجزای طرح کسب‌وکار، طرح بازاریابی و مستندسازی دقیق
- ✓ متخصص در مدیریت فرایند توسعه محصول، مسلط به چهارچوب فکری چابک (Agile) به خصوص متدولوژی اسکرام
- ✓ متخصص در استراتژی بازاریابی (STP)؛ تحلیل بازار، مشتری و فضای رقابتی، و مدیریت دیجیتال مارکتینگ
- ✓ متخصص در برندسازی؛ ساخت، ارزش‌گذاری و مدیریت برند
- ✓ مسلط به مفاهیم تجربه کاربری (UX) و رابط کاربری (UI) و جهت‌دهی به فرایند توسعه آن‌ها
- ✓ آشنا به مفاهیم مدیریت منابع انسانی، رهبری، تشکیل و انگیزش تیم‌های کاری، و افزایش بهره‌وری و کیفیت خروجی اعضای تیم
- ✓ دارای ۱۴ سال سابقه کار در حوزه مشاوره مدیریت، بازاریابی، مدیریت پروژه، مدیریت کسب‌وکار و مدیریت محصول
- ✓ متخصص در طراحی الگوریتم‌های حل مسئله و آشنا به برنامه‌نویسی



سوابق کاری

- ✓ تاسیس، توسعه و مدیریت کانون هواداران پارسلونا در ایران با بیش از ۳۰ هزار نفر عضو (از سال ۱۳۸۴ تاکنون)
- ✓ دانشگاه صنعتی شریف - طراح وبسایت (سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۰)
- ✓ مرکز تحقیقات توسعه مدیریت (سبا) - کارشناس پژوهش (سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲)
- ✓ شرکت توسعه کسب کار، مشاوره مدیریت و بازاریابی iBrain - مدیر پروژه (۱۳۹۳ تا ۱۳۹۷)
- ✓ شرکت نوآوران سرآمد شریف - مدیر محصول (سال ۱۳۹۵)
- ✓ استودیو بازی سازی دیدما - مدیر بازاریابی (سال ۱۳۹۶)
- ✓ شرکت مانی بان - مدیر محصول (سال ۱۳۹۷)
- ✓ شرکت تیم شیم - مدیر محصول (سال ۱۳۹۸)
- ✓ دانشگاه صنعتی شریف - مدیر پروژه (سال ۱۳۹۹)
- ✓ حمایت گستران فناوری های نوین - مدیر ارشد محصول و مدیر ارشد توسعه کسب و کار (۱۴۰۰ تا تابستان ۱۴۰۱)
- ✓ باشگاه وفاداری بامن - مدیر ارشد محصول (پاییز ۱۴۰۱ تا بهار ۱۴۰۲)
- ✓ یکتا یارس ویستا - مدیر ارشد محصول و مدیر توسعه کسب و کار (تابستان تا زمستان ۱۴۰۲)
- ✓ هلدینگ توسعه ارتباطات تابا - مدیر ارشد محصول و مدیر واحد توسعه نرم افزار هلدینگ (زمستان ۱۴۰۲ تا پایان ۱۴۰۳)
- ✓ سکوی مدیریت زنجیره تامین هوشمند سایرود - هم بنیانگذار و معاون توسعه نرم افزار (۱۴۰۴)
- ✓ استودیو بازی DARC GAMES - بنیانگذار، مدیر توسعه کسب و کار و طراح بازی (۱۴۰۴)

مهمترین پروژه های کاری

- ✓ **استودیو بازی DARC GAMES**
 - تلاش برای ورود به بازار بازی با تعریف پروژه های کوچک در دنیای توسعه بازی
- ✓ **سکوی مدیریت زنجیره تامین هوشمند سایرود**
 - مدیریت واحد توسعه نرم افزار در یک شرکت استارت آپی با هدف تحول دیجیتال در صنعت حمل و نقل بازی کشور
- ✓ **توسعه ارتباطات تابا**
 - مدیریت پروژه های استارت آپی مجموعه
 - بررسی پروپوزال، انجام مطالعه امکان سنجی، و تصمیم گیری در خصوص تایید یا رد پروژه های جدید
 - بازبینی مدل کسب و کار، استقرار فرایند توسعه محصول، بازبینی ساختار و توسعه تیم، و مدیریت فرایند توسعه محصول برای پروژه های موجود
- ✓ **یکتا پارس ویستا**
 - توسعه محصول پلتفرم آنلاین فروش لاستیک با برند تایرهاب
 - توسعه کسب و کار و محصول لندتک تخصصی با برند قسطی هاب
 - ایجاد تیم، تدوین چارت سازمانی، استقرار مدل حقوق و دستمزد، و مشارکت در فعالیتهای منابع انسانی
- ✓ **باشگاه وفاداری بامن**
 - مدیریت محصول و توسعه کسب و کار باشگاه مشتریان بامن با حدود ۱۵ میلیون کاربر و ۲۰ هزار پذیرنده
- ✓ **حمایت گستران فناوری های نوین**
 - توسعه محصولات نوآورانه در حوزه خدمات پوشش ریسک (با تمرکز بر ایجاد اقیانوس آبی در صنعت بیمه ایران)



✓ دانشگاه صنعتی شریف

- مدیریت پروژه برندسازی گردشگری منطقه آزاد چابهار

✓ شرکت تیمشیم

- مدیریت فرایند توسعه یک محصول نوآورانه در صنعت بیمه (InsurTech)

✓ شرکت مانی‌بان

- مدیریت فرایند توسعه یک اپلیکیشن کاربردی در حوزه باشگاه مشتریان

✓ استودیو بازیسازی دیدما

- تبیین مبانی علمی کسب‌وکار و مفاهیم مارکتینگ در صنعت نوپای بازیسازی ایران
- تحلیل آماری صنعت، شناسایی فضای رقابتی، روندهای بازار و رفتار مصرفی مشتریان، نگارش طرح تجاری برای آغاز پروژه‌های جدید

✓ شرکت نوآوران سرآمد شریف

- مدیریت فرایند توسعه یک اپلیکیشن کاربردی در حوزه ورزش

✓ مجتمع تجاری تهرانپارس

- مطالعه بازار و تدوین استراتژی بازاریابی (STP)، برندینگ و قیمت‌گذاری مجتمع، ارائه راه حل‌های پیشنهادی، و جزئیات طرح نهایی

✓ شرکت قطارهای فدک

- تحلیل صنعت و روندهای عرضه و تقاضا، تحلیل فضای رقابتی، بخش‌بندی بازار و پیشنهاد بازار هدف، برندینگ کیت‌رینگ دونا

مهمترین دستاوردهای کاری

✓ رهبری موفق تیم‌های کاری

- تیم‌سازی متناسب با اهداف کسب‌وکار، از طریق انتخاب آدم‌های درست، قرار دادن آن‌ها در پوزیشن‌های مناسب و آموزش مستمر
- تبدیل مجموعه‌ای از آدم‌های صرفاً همکار، به یک تیم واقعی!
- تغییر چشمگیر در ذهنیت اعضای تیم نسبت به ماهیت و فرایندهای توسعه کسب‌وکار
- تبدیل آدم‌های ناامید و متنفر از محیط کار، به آدم‌های خوشحال، علاقمند و پربازده برای سازمان
- بهبود قابل توجه در بازدهی، تعهد و مشارکت اعضای تیم در توسعه کسب‌وکار

✓ اجرای صفر تا صد توسعه کسب‌وکارهای نوآورانه

- تدوین استراتژی کسب‌وکار از طریق تحقیقات بازار، تحلیل صنعت و فضای رقابتی، مطالعه بهینه‌کاوی و تدوین سند SWOT
- توسعه ایده‌های نوآورانه با بررسی روندهای جهانی و شناسایی نیازها و فرصت‌های داخل کشور
- غربالگری ایده‌ها و اجرای مطالعه امکان‌سنجی به منظور سنجش پتانسیل‌های بازار و قابلیت پیاده‌سازی هریک از ایده‌های موجود
- تدوین اجزای کامل یک طرح کسب‌وکار مبتنی بر مفاهیم علمی و بررسی نمونه‌های موفق در سطح جهانی
- تدوین طرح بازاریابی شامل استراتژی بازاریابی، برندینگ، آمیخته بازاریابی و فعالیت‌های اجرایی به خصوص دیجیتال مارکتینگ
- طراحی دقیق نیازمندی‌ها و اجزای محصول مورد نیاز (در قالب سند PRD) برای دستیابی به اهداف کسب‌وکار
- مدیریت فرایند توسعه محصول و تیم‌های تاثیرگذار در آن تا دستیابی به محصول نهایی
- مدیریت داده‌های مشتریان و بهره‌گیری از آنها در توسعه مستمر مدل کسب‌وکار با استفاده از مدل هرم دانش و تحلیل داده
- توسعه مدل‌های درآمدی ثانویه بر اساس تحلیل داده گردآوری شده از مشتریان
- تکرار مداوم چرخه فرایندی فوق به منظور بهبود کسب‌وکارهای موجود، و ایجاد و توسعه کسب‌وکارهای جدید
- استانداردسازی فرایندهای خلق ارزش در سازمان و مستندسازی دقیق و با کیفیت همه چیز



✓ ابداع و توسعه راه‌حل‌ها و ابزار نوآورانه و بدون نمونه مشابه

- مثلاً توسعه یک کد php که رفتار مشتریان را در آینده شبیه‌سازی و پیش‌بینی می‌کند!
- توسعه مدل تعیین حقوق و دستمزد، متناسب با شاخصه‌های دانشی و توانمندی‌های افراد
- توسعه سیستم پاداش مناسب محیط‌های کاری دانش‌بنیان، متناسب با مشارکت و تاثیرگذاری افراد در پیشبرد اهداف سازمانی

مهمترین پژوهش‌آکادمیک

- ✓ توسعه چهارچوب تئوری ارزش‌گذاری برند و کمی‌سازی ارزش برند مشتری محور (CBBE) (پایان‌نامه کارشناسی ارشد)

دانش زبان انگلیسی

گوش کردن: عالی خواندن: عالی نوشتن: عالی صحبت کردن: خوب

مهمترین مهارت‌های نرم‌افزاری

- ✓ آشنایی کامل با مجموعه نرم‌افزارهای MS Office به خصوص ابزارهای تحلیلی Excel
- ✓ آشنایی کامل با ابزارهای مدیریت پروژه و محصول از قبیل Jira، Trello، Microsoft Azure، و اکثر نمونه‌های داخلی آن‌ها
- ✓ آشنایی کامل با نرم‌افزار تحلیل آماری SPSS و ابزارهای تحلیل داده از قبیل Power BI و Metabase
- ✓ آشنایی کامل با نرم‌افزارهای طراحی رابط کاربری Adobe XD | Figma | Framer
- ✓ آشنایی با ابزارهای تحلیلی از قبیل Google Analytics و Google AdWords
- ✓ آشنایی با نرم‌افزارهای تخصصی Adobe Photoshop، Illustrator، Dreamweaver & Premier
- ✓ آشنایی با خانواده زبان C به خصوص C++ و C# و برنامه‌نویسی با موتور Unity
- ✓ آشنایی کامل با زبان‌های تحت وب HTML، CSS، PHP و JavaScript
- ✓ آشنایی با برنامه‌نویسی به زبان SQL و مدیریت پایگاه داده
- ✓ توانمند در تسلط به کار با ابزارهای نرم‌افزاری جدید بر حسب نیاز در کمترین زمان ممکن^۱

تربیمات شغلی

- ✓ مدیریت توسعه کسب‌وکار با شناسایی مستمر نیازها و فرصت‌ها، و ارائه راه حل در قالب مدل‌های کسب‌وکار نوآورانه
- ✓ مدیریت کلان محصول با توسعه محصول، رهبری تیم، ارائه محصول نهایی به بازار، و توسعه مستمر آن بر اساس بازخورد مشتری
- ✓ مدیریت مارکتینگ به خصوص در سطح استراتژی بازاریابی، مدیریت برند و تحلیل رفتار مشتریان
- ✓ مدیریت پروژه (طراحی و توسعه کسب‌وکار، برندینگ، تحقیقات بازار و ...)



انتظارات شغلی

- ✓ التزام مالکین کسب و کار به پیروی از مفاهیم علمی و الگوگیری از نمونه‌های موفق
- ✓ پرهیز از تصمیم‌گیری، تدوین استراتژی و اقدام بر اساس نظرات شخصی مالکین کسب و کار
- ✓ تدوین و پیروی دراز مدت از استراتژی سازمانی مدون طراحی شده بر اساس اصول تخصصی و دانشی
- ✓ پرهیز از تغییرات مداوم در استراتژی‌های بنیادی سازمان و نقشه‌راه کلان کسب و کار
- ✓ دریافت حس اعتماد، استقلال و احترام به نیروهای دانشی و سهم آن‌ها در پیشبرد اهداف سازمان در مقام عمل، و نه صرفاً حرف
- ✓ اهمیت قائل شدن سازمان نسبت به رضایت شغلی و حال خوب اعضای تیم
- ✓ اختیار کافی برای تاثیرگذاری بر توسعه استراتژی و مدل کسب و کار به خصوص در حوزه‌های مرتبط با محصول
- ✓ اختیار کامل تکمیل و مدیریت نفقات تیم‌های توسعه کسب و کار، و محصول
- ✓ اختیار کامل مدیریت فرایند توسعه محصول شامل هدایت تیم‌های فنی و بازاریابی
- ✓ امکان مشارکت در بهبود و توسعه فرایندهای مدیریت منابع انسانی به خصوص در حوزه‌های مرتبط با رهبری تیم
- ✓ وجود نگاه حامی و پشتیبان از جانب مالکین کسب و کار، و پرهیز از نگاه دستوری و تحمیلی
- ✓ فراهم بودن بسترهای زیرساختی مورد نیاز به منظور پیشبرد فرایندهای کسب و کار و دستیابی به اهداف تدوین شده

مقوق و دستمزد

- ✓ حقوق درخواستی بر اساس موقعیت شغلی، ماهیت کسب و کار، و استانداردهای سازمان حداقل ۱۰۰ میلیون تومان در ماه