

اطلاعات شخصی	
<p>سروش حریر فروش</p> <p>سابقه کاری: ۲۴ سال</p> <p>تاریخ تولد: ۱۳۵۷/۰۸/۰۷</p> <p>ساکن: تهران</p>	
  <p>شماره ثبت: ۵۳۶۸</p> <p>رهپویان امروز</p> <p>اندیشه سازان فردا</p> <p>02152359000</p>	
سوابق تحصیلی	
۱۳۹۲-۱۳۸۸	- دکترای مدیریت، گرایش بازاریابی
۱۳۸۶-۱۳۸۳	○ دانشگاه Bordeaux فرانسه، دانشکده اقتصاد، مدیریت و جامعه شناسی.
۱۳۸۲-۱۳۸۰	- کارشناس ارشد الکترونیک.
	○ دانشگاه خواجه نصیر الدین طوسی.
	- کارشناس الکترونیک (نایبوسته).
	○ دانشگاه آزاد تهران جنوب
سوابق حرفه‌ای	
اردیبهشت ۱۴۰۰ تا کنون	<p>قائم مقام مدیرعامل شرکت آرمان وفاداری آریا (آوا) زیر مجموعه بانک ایران زمین</p> <p>شرکت آوا با مالکیت صد درصدی بانک ایران زمین، ارائه کننده خدمات تخصصی در حوزه بانکداری دیجیتال، خدمات تخصصی باشگاه وفاداری مشتریان، ارائه خدمات نوین بانکی بر بستر موبایل (نئوبانک) و پیشانی بانکداری دیجیتال بانک ایران زمین می باشد.</p> <p>مسئولیت‌های اصلی:</p> <p>اجرای راهبردهای تعیین شده در حوزه ارائه محصولات و خدمات نوین بانکی در زنجیره ارزش بانک ایران زمین، اجرا و ارائه خدمات باشگاه وفاداری مشتریان بانک ایران زمین، اجرا و ارائه خدمات باشگاه وفاداری مشتریان به بانک ها و سازمان ها.</p>
آبان ۱۳۹۷ الی بهمن ۱۳۹۹	<p>مدیر بازرگانی شرکت فن آوا (ارتباطات ماهواره)</p> <p>گروه فن آوا سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را آغاز نموده و با در اختیار داشتن مجوز های FCP ، SAP ، PSP یکی از شرکت‌های فعال در حوزه ارائه خدمات پرداخت و ارتباطات می باشد.</p> <p>مسئولیت‌های اصلی:</p> <p>توسعه بازار و افزایش فروش محصولات و خدمات شرکت.</p> <p>ارائه محصولات و خدمات نوین به بازار جهت رفع نیاز بازار به صورت Niche Market.</p>
آذر ۱۳۹۶ الی مهر ۱۳۹۷	<p>مدیر پروژه هلدینگ تفتا (فناوری و نوآوری بانک تجارت)</p> <p>هلدینگ تفتا ارائه کننده خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات و فعال در حوزه اکوسیستم بانکی فعالیت خود را از سال ۱۳۹۴ آغاز نموده است.</p> <p>مسئولیت‌های اصلی:</p> <p>مدیر پروژه ساخت و تجهیز مراکز داده بانک تجارت.</p>
فروردین ۱۳۹۵ الی آبان ۱۳۹۶	<p>مشاور مدیر عامل شرکت آسیاتک در حوزه توسعه کسب و کار</p> <p>شرکت آسیاتک در سال ۱۳۸۲ تاسیس شده و در حال حاضر یکی از شرکت های برتر در حوزه خدمات ارتباطی بوده و با در اختیار داشتن مجوزهای FCP، LTE، MVNO توانسته است به یکی از شرکت های مطرح در حوزه تولید محتوا و مبادله آن با دیگر اپراتورها شود.</p> <p>مسئولیت‌های اصلی</p> <p>تجهیز طبقه ۲، ۲۸۴، ۲- و بخش اول از آنتن مرکزی برج میلاد جهت ایجاد و بهره برداری مرکز داده شرکت.</p> <p>انتقال بخشی از شرکت به پارک فناوری پردیس و ایجاد زیر ساخت های لازم.</p>



<p>دی ۱۳۸۷ الی اسفند ۱۳۹۴</p>	<p>معاونت بازاریابی و فروش هلدینگ آریا همراه سامانه شرکت آریا همراه سامانه در سال ۱۳۸۶ با هدف ارائه خدمات مدیریت شده Managed Services به شرکت ایرانسل تاسیس گردید. ساخت و تجهیز مراکز داده، ارائه محصولات و خدمات فناوری اطلاعات به سازمان ها و بانک ها از دیگر خدمات این شرکت می باشد. مسئولیت های اصلی: تدوین برنامه بازاریابی و فروش واحد های صف. تدوین و اجرای برنامه بازاریابی و فروش واحد مرکز داده. اجرای پروژه های ساخت و تجهیز مراکز داده. (بانک تجارت، بیمه ایران، هواپیمایی ماهان، شرکت ملی گاز ایران، سامانه هوشمند سوخت و ...)</p>
<p>آذر ۱۳۸۶ الی آذر ۱۳۸۷</p>	<p>مدیرعامل شرکت آسیاتک شرکت آسیاتک در سال ۱۳۸۲ تاسیس شده و در حال حاضر یکی از شرکت های برتر در حوزه خدمات ارتباطی بوده و با در اختیار داشتن مجوزهای FCP، LTE، MVNO توانسته است به یکی از شرکت های مطرح در حوزه تولید محتوا و مبادله آن با دیگر اپراتورها شود. مسئولیت های اصلی: توسعه خدمات و سرویس دهی در سطح کشور. ایجاد و بهینه سازی شبکه نمایندگی در کشور. بهینه سازی زیر ساخت های OSS و BSS.</p>
<p>آذر ۱۳۸۴ الی آبان ۱۳۸۶</p>	<p>معاونت توسعه بازار شرکت شاتل شرکت آریا سامانه تدبیر با نام های تجاری شاتل و نماوا در حال حاضر یکی از شرکت های مطرح در حوزه فناوری، ارتباطات و تولید محتوا می باشد. مسئولیت های اصلی: توسعه خدمات و سرویس دهی در سطح کشور. ایجاد و بهینه سازی شبکه نمایندگی در کشور.</p>
<p>مهر ۱۳۸۲ الی آبان ۱۳۸۴</p>	<p>مدیر عامل و موسس شرکت IDiran Kish شرکت IDiran Kish در سال ۱۳۸۲ در جزیره کیش ثبت گردید و پس از اخذ مجوز ISP نسبت به ارائه خدمات ارتباطی به کاربران سازمانی و خانگی نمود. پس از دو سال فعالیت، این شرکت به دلایل مالی فعالیت خود را متوقف نمود. مسئولیت های اصلی: ارائه خدماتی ارتباطی به بیش از دویست هزار کاربر و یکصد و پنجاه سازمان.</p>
<p>تیر ۱۳۷۸ الی شهریور ۱۳۸۲</p>	<p>مدیر پشتیبانی و راهبر فنی شرکت ایزایران شرکت ایزایران یکی از شرکت های با سابقه در حوزه فناوری اطلاعات است که از سال ۱۳۵۳ مشغول به فعالیت می باشد. مسئولیت های اصلی: پشتیبانی از مرکز ارائه خدمات مشتریان بر بستر Dial UP و Wireless. ایجاد مراکز ارتباطی جدید. تامین نیروی انسانی فنی جهت ارائه خدمات فنی - پشتیبانی به سازمان ها و مشتریان.</p>
سوابق تدریس و مشاوره	
<p>از اردیبهشت ۱۳۹۷ تاکنون</p>	<p>مشاور و مدرس مدرسه کسب و کار آریانا حوزه های تخصصی: بازاریابی، فروش، مذاکره و ارتباطات. شرکت ها: بانک سامان، پرداخت الکترونیک سداد، همراه اول، ایرانسل، به پرداخت ملت، ارتباط فردا، بیمه تجارت، نقش اول کیفیت، توسعه صنایع بهشهر و غیره.</p>

از سال ۱۴۰۰ تاکنون	<p>مدرس دوره های MBA و DBA دانشکده مدیریت دانشگاه تهران</p> <p>حوزه تخصصی: مذاکره و ارتباطات</p>
از سال ۱۳۹۸ تاکنون	<p>مشاور و مدرس پارک علم و فناوری استان اراک</p> <p>حوزه های تخصصی: بازاریابی، فروش و جذب سرمایه به کسب و کارهای نوپا در حوزه های مختلف (سلامت، فین تک، صنعت ساختمان).</p>
جوایز دریافت شده	
۲۰۱۳	<ul style="list-style-type: none"> - Brian Tracy Excellence Award 2013 in Sales & Marketing. - De Martini Institute Award 2013 in Change Management.
مدارک تخصصی	
<ul style="list-style-type: none"> - مدرک MBA – گرایش مدیریت بازاریابی و تبلیغات دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران (مهارت محور). - مدرک تخصصی برنامه ریزی تبلیغات یکپارچه، از موسسه Marketing plus دارای تاییدیه ISMM. - مدرک تخصصی طراحی برنامه بازاریابی، از موسسه Marketing plus دارای تاییدیه CIM. - مدرک PMP از Project Management Institute (PMI). - Cisco Certified Network Associate (CCNA) – Cisco ID No. CSC011991440. - Certified Data Center Professional (CDCP) from EPI. - Certified Data Center Expert (CDCE) from EPI. - Negotiation & Sales Management by ALLAN & BARBARA PEASE. - Leadership and heroes by Kevin Gaskell. (Kevin Gaskell was the youngest managing director of Porsche, Lamborghini and BMW). - Negotiation Communication & Sales Management by Dr. Graeme Codrington. - Sales & advertising by KIM WALKER, CEO of Silver Group Co. 	