

Matin Kianfard

متین کیان فرد



Name: Matin متین

Family name: Kianfard کیان فرد

Date of Birth:

۲۱/۰۳/۱۹۷۶ – ۱۳۵۵/۱/۱

Place of Birth: Shemiran

Marital Status:

Married متأهل

No. 4, Amirpour St. Darakeh St.,
Shemiran.Tehran, Iran

Cell phone: 0912-349 8997

E-mail: matin_golabi2535 @ yahoo.com

Education:

Bachelor of Science in Food science and technology مهندسی علوم و صنایع غذایی

(۱۹۹۶–۲۰۰۱) Azad University / Varamin branch دانشگاه ورامین

Experiences:

MAZMAZ Group.

گروه صنایع غذایی مزمز

۲۰۲۰- At Now

Kimia Alcohol Zanjan Co.

شرکت کیمیا الکل زنجان

۲۰۱۷– ۲۰۲۰

- Position: Sales & Marketing Department / Technical Adviser

Kamyab Sugar Co. / Iranian Raw Sugar Refinery Industry Association

شرکت تولیدی صنعتی قند کامیاب / مشاور انجمن تصفیه کنندگان شکر خام

۲۰۱۵– ۲۰۱۷

- Position: Sales & Marketing Manager/ Technical Adviser

Taksa Group

گروه بازرگانی توسعه تجارت تکسا

۲۰۱۲-۲۰۱۵

- **Position: Sales & Marketing Manager**

Sugar Cane Development & By-Products Co.

شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی

Position: Sales & Marketing Manager

۲۰۰۴-۲۰۱۲

- **Duties: Marketing/sales Planning - Internal Auditory**
- **Client / Project Contractor: ...**

Yekta sugar Co.

شرکت تولیدی قند یکتا

۲۰۰۳-۲۰۰۴

- **Position: Technical Engineer**

RMRC (Razi Metallurgical Research Center)

مرکز پژوهش متالورژی رازی

۲۰۰۲-۲۰۰۳

- **Position: Market Development Manager**

Special Courses:

دوره آموزش تکمیلی تحلیل بازارهای سرمایه ۱۳۹۰ - Tehran University / market analysis

- Capital
- Internal Quality Audit based on Requirements of ISO 19011: 2011 Series – RWTUF
– Nov ۲۰۱۳: Tehran ۸۰۰۱:۱۰۰۹ **دوره آموزش ممیزی کنترل کیفیت مدیریتی ایزو**
- Quality Audit based on Requirements of ISO ۹۰۰۰: ۲۰۰۰ Series – RWTUF –
May ۲۰۰۵: Tehran 8000:1001 Internal
- **استراتژی دوره مدیریتی فرآیند** Tehran ۱۳۸۳: - process Management
- EFQM auditory workshop – ۱۳۸۴: Tehran
- The 6th International conference of Quality Management – July 2005: Tehran
- Sales Management / emphasizing of planning skills of managers, customer satisfaction and communication – Iran trade organization (ITO) – 1383: Tehran
- Strategic Management _ Iran trade organization (ITO) – 1384: Tehran
- **استراتژی دوره مدیریتی**
- The SME problems to join to WTO – Iran trade organization (ITO) – 1383: Tehran
- Tehran ۱۳۸۴: – market Stock

Professional Skills:

- **planning. marketing and sales in experience years' tow Over**
- **Highly skilled in salesmanship and customer service.**
- **Well-demonstrated ability to communicate with the customer.**
- **Expertise in business Correspondences: translation/ interpretation.**
- **Skilled in using the Internet, Computer skills in MS office and email.**
- **Able to instruct and transfer knowledge /experience.**
- **Proficient in English language; conducting research; enjoying and outstanding in writing skills.**
- **Can socialize perfectly, be resourceful, learn fast, work energetically under hard circumstances and with a high level of motivation, play both teamwork and individually with level supervision.**

Language Skills:

English /Fluent in four skills, Writing and Reading, Listening and speaking

زبان انگلیسی

Computer Skills:

- **Meta Trader 4 (Forex trading)**
- **Excel**
- **Power Point**
- **Word**
- **Internet**
- **Windows**
- **E-views**
- **Auto cad2000**

- **References**

All references are available upon request