

بهزاد پژومندداد

کارآفرین و مدرس دانشگاه

متولد: ۱۳۵۶/۳/۱۵ ■ وضعیت تأهل: متأهل ■ وضعیت سربازی: معاف



☎ (+۹۸)۹۱۲۸۸۸۶۰۰۳

✉ dr.pazhoumand@hotmail.com

📍 تهران، تهران، سهروردی جنوبی، پلاک ۱۷۷ طبقه دوم

📞 ۰۲۱۲۲۵۵۰۶۳۵

سوابق تحصیلی

دکتری مدیریت تکنولوژی

گرایش: تحقیق و توسعه

موسسه/دانشگاه: دانشگاه آزاد اسلامی

آزاد

تهران

معدل: ۱۸.۷۵

دکتری فناوری اطلاعات

گرایش: مهندسی سیستم

موسسه/دانشگاه: مرکز مطالعات بنیادین

روسیه، سنت پترزبورگ

معدل: ۱۸

کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار

گرایش: بازاریابی

موسسه/دانشگاه: دانشگاه گیلان

گیلان، رشت

معدل: ۱۹

سوابق شغلی

عضو هیئت مدیره

سهدا (سامانه هوشمند درمان ایران)

تهران

وظایف و دستاوردها

راه اندازی کسب و کار و تامین مالی و پلن های حمایتی در حوزه درمان

استاد مدعو دانشگاه

دانشگاه تهران

تهران

وظایف و دستاوردها

۱۴۰۳ - اکنون

۱۴۰۱ - اکنون

• تدریس دروس تخصصی مدیریت، هوش مصنوعی و کسب و کار در MBA و DBA



کارآفرین و مدرس دانشگاه با بیش از ۲۵ سال تجربه در زمینه مدیریت پروژه و توسعه کسب‌وکار. دارای توانایی‌های قوی در ایجاد استراتژی‌های نوآورانه و هدایت تیم‌های چندوظیفه‌ای به سمت موفقیت.

با اشتیاق به آموزش و انتقال دانش، توانسته‌ام نسل جدیدی از کارآفرینان را تربیت کنم.

تسلط به مباحث اقتصادی و مدیریتی، همراه با مهارت‌های ارتباطی قوی، به من این امکان را می‌دهد که به‌طور مؤثری در دنیای کسب‌وکار و آموزش فعالیت کنم.

اراده قوی و شخصیت بارز در القای شور و هیجان به همراه توانمندی‌های عالی برقراری ارتباط با دیگران را کلید موفقیت در مسیر حرفه ای میدانم.

ارزش اصلی خود را در یادگیری مستمر در زمینه هوش مصنوعی،تجارت الکترونیک،کسب وکار و مدیریت میدانم و معتقدم "غیرممکن" وجود ندارد.

Nothing is IMPOSSIBLE, the word say's himself : I'M POSSIBLE

معتقدم مرز بین تکنولوژی و استراتژی مدیریتی در حال محو شدن است و آینده متعلق به سازمان‌هایی است که بتوانند این دو را با هم درآمیزند. فلسفه کاری من بر این باور استوار است که هوش مصنوعی و تحلیل داده، پایان مدیریت نیستند، بلکه آغاز نوعی جدید از رهبری آگاهانه هستند. من در اینجا نیستم تا صرفاً از پیچیدگی‌های فنی بگویم؛ هدفم این است که به شما نشان دهم چگونه می‌توانیم با اتکا بر دانش روز و بینش استراتژیک، داده‌های خام سازمان شما را به دارایی‌های ارزشمندی تبدیل کنیم که مسیر رشد و توسعه کسب‌وکارتان را هموار می‌سازد.

تخصص من ترجمه زبان پیچیده الگوریتم‌ها به زبان ساده و کاربردی مدیریتی است تا بتوانیم تصمیم‌گیری‌های دقیق‌تری بگیریم. با بهره‌گیری از پیشرفته‌ترین روش‌های یادگیری ماشین و هوش تجاری، به سازمان‌ها کمک می‌کنم تا فرآیندهای تصمیم‌گیری را از حالت شهودی و احتمالی خارج کرده و بر پایه واقعیت‌های دقیق عددی استوار کنند. ما با هم کار می‌کنیم تا ناکارآمدی‌های پنهان در زنجیره عملیات را شناسایی کنیم، هزینه‌ها را بهینه سازیم و با پیش‌بینی روندهای آینده بازار، همیشه یک گام از رقبای سنتی جلوتر باشیم.

من می‌دانم که ورود هوش مصنوعی به سازمان، فقط یک تغییر تکنولوژیک نیست، بلکه یک تغییر فرهنگی است که نیازمند هدایت دقیق دارد. تعهد من فراتر از مشاوره صرفاً فنی است؛ من در کنار تیم مدیریتی شما هستم تا این گذار تحول‌آفرین را با کمترین اصطکاک و بیشترین درک صورت دهیم. هدف نهایی من، توانمندسازی سازمان شماست تا بتواند با ساختاری چابک و هوشمند، نه تنها چالش‌های امروز را پشت سر بگذارد، بلکه در مسیر نوآوری و خلق ارزش پایدار، پیشگام باشد.

مدرس

سازمان مدیریت صنعتی

تهران

وظایف و دستاوردها

- تدریس دروس تخصصی مدیریت، هوش مصنوعی و کسب و کار در صنایع و شرکتهای بزرگ کشور

استاد مدعو

پژوهشگاه فناوریهای پیشرفته

تهران

وظایف و دستاوردها

- تدریس دروس تخصصی هوش مصنوعی و مدیریت

استاد مدعو دانشگاه

دانشگاه تربیت مدرس تهران

تهران

وظایف و دستاوردها

- تدریس دروس تخصصی مدیریت ،هوش مصنوعی و کسب و کار در MBA و DBA و POST DBA

استاد مدعو

پژوهشگاه سیستمهای صنعتی پیشرفته

تهران

وظایف و دستاوردها

- تدریس دوره های تخصصی در مدیریت ،کاربردهای هوش مصنوعی، تجارت

مدیر اجرایی

شرکت تولیدی فیبر ایران (سهامی عام)

تهران

وظایف و دستاوردها

- سازماندهی و بازسازی ساختار سازمانی، همکاری در تامین مالی و نظارت و ارزیابی عملکرد واحدهای تابعه

معاون توسعه کسب و کار

نوآوران صنعت و انرژی شریف

تهران

وظایف و دستاوردها

- استقرار در مرکز نوآوری دانشکده مهندسی انرژی دانشگاه شریف و فعالیت در حوزه تولید و تامین قطعات پمپها،سیستمهای دوار و انواع توربینها و ماشین الات صنعتی در صنایع مختلف من جمله پتروشیمی ، نفت و گاز

معاون آموزش وتوسعه نیروی انسانی

شرکت تجارت ایران مال

تهران

رئیس هیات مدیره

گروه توسعه تجارت ایرانیان کار و تجارت آد (کارآد)

تهران

وظایف و دستاوردها

- مذاکره و برقراری روابط تجاری با مشتریان و شرکای تجاری در روسیه

۱۴۰۲ - اکنون

۱۴۰۴ - اکنون

۱۴۰۱ - اکنون

۱۴۰۴ - اکنون

۱۴۰۳ - اکنون

تیر ۱۴۰۳ - اکنون

۱۳۹۴ - ۱۳۹۵

۱۴۰۰ - اکنون

انگلیسی

مهارت خواندن



مهارت نوشتن



مهارت گفتاری



مهارت شنیداری



روسی

مهارت خواندن



مهارت نوشتن



مهارت گفتاری



مهارت شنیداری



مهارت‌ها

انواع نرم افزارهای کامپیوتری



برنامه های گرافیکی کامپیوتر



اصول فنون مذاکره



اصول حقوقی



برنامه نویسی PHP



بانک اطلاعاتی SQL



شبکه های کامپیوتری



امنیت



آموزش الکترونیکی و مجازی



تولید محتوا آموزشی



کاربرد هوش مصنوعی



اتوماسیون هوش مصنوعی



شبکه اجتماعی



@drpazhoumand

مشاور اجرایی

بنیاد حقوقی بین المللی سنا

تهران

وظایف و دستاوردها

- برنامه‌ریزی و کنترل فعالیت‌های تیم‌های مختلف
- تسریع در رسیدن به اهداف سازمانی
- توانمندی در حل مسائل و مدیریت تغییر

مدیر سرمایه انسانی

هلدینگ تدبیر

تهران

مدیر اجرایی

شرکت بازرگانی مهرآئین وندا

تهران

مدیر مرکز آموزشهای الکترونیکی

موسسه آموزش عالی فاران

تهران

وظایف و دستاوردها

- مدیریت و برنامه ریزی آموزش های الکترونیکی برای دانشجویان
- طراحی و اجرای دوره های آموزشی الکترونیکی بر اساس نیازهای آموزشی
- مدیریت تیم آموزش و نظام دهی فعالیت های آموزشی
- تحلیل نتایج و ارزیابی کیفیت آموزش های الکترونیکی
- مشاوره به مدیران برای گسترش و بهبود بخش آموزش الکترونیکی

مدیر مرکز آموزشهای الکترونیکی

موسسه آموزش عالی فارابی

تهران

وظایف و دستاوردها

- برنامه‌ریزی و مدیریت دوره‌های آموزش الکترونیکی برای اعضای سازمان
- تدريس مباحث مرتبط با الکترونیک در دوره‌های آموزشی
- پیاده‌سازی سامانه‌های الکترونیکی برای ارایه و مدیریت محتوای آموزشی
- ارزیابی عملکرد دوره‌های آموزشی و ارائه گزارش‌های تحلیلی
- هماهنگی با اساتید و کارشناسان برای طراحی و گسترش محتوای آموزشی

مدیر عامل

کانون انفورماتیک غرب مازندران

مازندران، چالوس

کارشناس IT

شرکت توزیع نیروی برق غرب مازندران

مازندران، چالوس

برخی از پژوهشهای انجام شده

بررسی تاثیر برندهای موبایل بر رضایت و وفاداری مشتریان

دانشکده مدیریت دانشگاه گیلان ۱۳۹۲

کنفرانس ملی مدیریت استراتژیک و تحول ۱۳۹۲

استراتژیهای آموزش مجازی

کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک ۱۳۹۱ تهران

۱۳۹۷ - اکنون

۱۳۹۶ - ۱۳۹۷

۱۳۹۵ - ۱۳۹۶

۱۳۸۷ - ۱۳۹۴

۱۳۸۵ - ۱۳۸۷

۱۳۸۲ - ۱۳۸۵

۱۳۷۹ - ۱۳۸۲



drpazhoumand

+۹۸۹۱۲۸۸۸۶۰۰۳

dr.pazhoumand@hotmail.com

drpazhoumand

مطالعه و اجرای سیستم پرداخت الکترونیک هوشمند و پرداخت از طریق

جیرینگ همراه اول

معاونت مالی و اداری موسسه آموزش عالی فاران ۱۳۸۹

ارائه مقاله "راهکارهای تولید محتوی و آموزش الکترونیکی از طریق موبایل"
در ایران

کنفرانس بین المللی شهر الکترونیک اسفند ۱۳۸۹ تهران

مطالعه میزان بهره وری دانشجویان دوره های مجازی و راههای افزایش علاقه
مندی به تحصیل از طریق آموزش مجازی

معاونت پژوهشی موسسه آموزش عالی فاران ۱۳۸۸

پروژه‌ها

۱۳۹۸

سامانه جامع آموزش الکترونیکی

کارفرما / درخواست کننده: دانشگاه شمال

۱۴۰۰

سامانه جامع آموزش آنلاین زبان انگلیسی

کارفرما / درخواست کننده: موسسه زبان شکوه

۱۳۹۷

خط تراش سنگهای نیمه قیمتی

کارفرما / درخواست کننده: شرکت زرین

۱۳۹۸

ارزیابی سازمانی و منبع یابی (مالی و تکنولوژی)

کارفرما / درخواست کننده: ایران توسعه

افتخارات

۱۳۹۱

کارآفرین برتر استان مازندران

۱۳۹۲

دانشجوی ممتاز کارشناسی ارشد بازاریابی-دانشگاه
گیلان

معرف‌ها

پروفسور حسنعلی آقاجانی

استاد تمام گروه مدیریت دانشگاه مازندران

۰۹۱۱۱۹۱۴۰۸۶

پروفسور عباس طلوعی

استاد تمام گروه مدیریت واحد علوم و تحقیقات

۰۹۱۲۳۱۰۸۷۵۶

دوره ها

هوش مصنوعی برای مدیران
اتوماسیون کسب وکار با هوش مصنوعی
کاربرد هوش مصنوعی در کسب وکار
مدیریت استراتژیک
مدیریت نوآوری
مدیریت زمان
مدیریت ریسک بازار
بازاریابی و مدیریت بازار
تجارت الکترونیک (کسب و کار الکترونیک)
مهارتهای فروش تخصصی
مدیریت تکنولوژی های نوین
اصول و فنون مذاکره
آشنایی با سبک رهبری در مدیریت
استعدادیابی و استعداد پروری (GMAT)
کارآفرینی و مدیریت کسب و کار
مدیریت استراتژیک
آینده پژوهی
مدلهای کسب و کار
رفتار مصرف کننده

مراکز

دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی
دانشگاه تربیت مدرس
کارآفرینی دانشگاه تهران
سازمان مدیریت صنعتی
پژوهشگاه سیستمهای پیشرفته صنعتی
نیروگاه اتمی بوشهر
سازمان انرژی اتمی
گروه صنعتی گل گهر سیرجان
نیروگاه گوهر انرژی
صنایع خودرویی ایران (ایران خودرو، سایپا، مدیران خودرو، لاماری، نگین خودرو دیزل)
سیمان ساوه
کارآفرینی دانشگاه مازندران
کارآفرینی دانشگاه شمال
ایران مال
وزارت علوم
دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی
دانشگاه علوم پزشکی تبریز

رفتار مصرف کننده

ایساکو ، دوره های تخصصی DBA دانشگاه تهران

امور قراردادهای تجاری

سایپا یدک، ایران ترانسفو، هتکو

اصول بازاریابی

فومن شیمی، دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

سیستمهای تامین و توزیع

سداد، گروه تامین، باشگاه انقلاب

اصول و فنون مذاکره تجاری

پتروشیمی پردیس، سپهر، شرکت مهندسی پرآوا، دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

برخی از ارائه‌ها و سخنرانی‌ها

اصول و فنون مذاکره و زبان بدن

همایش آموزشی مدیران بانک آینده

شیوه های بازاریابی و بازاریابی و بازاریابی

همایش توانمندسازی مدیران - ایران مال

نظام نوآوری

همایش پزشکان متخصص - دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی

آینده پژوهی

مرکز کارآفرینی دانشگاه تهران

بازاریابی نوین

کنفرانس نوایج دیجیتال مارکتینگ - برج میلاد

بازاریابی در دوره رکود

کنفرانس مدیریت استراتژیک - سالن همایشهای نیایش

نقشه راه بازار

کنفرانس مدیریت بازار - سالن معلم

مشتری مداری نوین

دانشگاه مازندران

استراتژیهای بازاریابی پیشرفته

دوره دکتری تخصصی کسب و کار دانشگاه تربیت مدرس

روش تحقیق پیشرفته برای مدیران

دوره دکتری تخصصی کسب و کار دانشگاه تربیت مدرس

اصول مذاکرات تجاری

دوره دکتری تخصصی کسب و کار دانشگاه تربیت مدرس

رویکردهای نوین بازاریابی B2C

مدیران خودرو نمایندگی ۷۷۷ تهران

هوش مصنوعی کاربردی برای مدیران

مدیران ارشد شرکتهای سازمان انرژی اتمی

در پژوهشکده سیستمهای پیشرفته صنعتی

اصول مذاکرات تجاری و بین المللی

نیروگاه اتمی بوشهر

۱۴۰۴/۷/۲

۱۴۰۳/۰۲/۰۴

۱۴۰۳/۰۲/۰۷

مهر ماه ۱۴۰۴

مهرماه ۱۴۰۴

آبان ما ۱۴۰۴

مهرماه ۱۴۰۴

استراتژیهای بازاریابی (SOSTAC)

مدیران ارشد نیروگاه سیکل ترکیبی گوهر انرژی (مجموعه گل گهر سیرجان)

مهر ماه ۱۴۰۴

بازاریابی نوین

مدیران نیروگاه سیکل ترکیبی گوهر انرژی (مجموعه گل گهر سیرجان)

آذرماه ۱۴۰۴

هوش مصنوعی برای مدیران

مدیران شرکت متصا (سازمان انرژی اتمی)
پژوهشکده سیستمهای پیشرفته صنعتی

آذرماه ۱۴۰۴

اصول قراردادهای خصوصی و تجاری

شرکت مایان دیزلسازمان مدیریت صنعتی

آذرماه ۱۴۰۴

سیستمهای خرید بازرگانی - صنعتی

مدیران شرکت خودرو سازی گروه بهمن
سازمان مدیریت صنعتی