

CURRICULUM VITAE	
ŞƏXSİ MƏLUMATLAR	
Adı:	PƏRVİZ
Soyadı:	MƏMMƏDOV
Atasının adı:	BARAT
Təvəllüdü:	19.04.1980
Doğulduğu yer:	Azərbaycan, Bakı şəhəri
Cinsi:	Kişi
Milliyyəti:	Azərbaycanlı
Vətəndaşlıq:	Azərbaycanlı
Ailə vəziyyəti:	Subay
Hərbi xidməti:	-

ƏLAQƏLƏR

Ünvan:	Bakı şəhəri, M.HADİ 90., M. 11
Telefon:	(012) 372 11 31
Mob:	(050) 746 28 56

TƏHSİL

1986-1997	116 saylı orta məktəb
2000-2002	Bakı Mədəni Maarif Texnikomu
Fakultə	Kitabxanaşunaslıq
İxtisası	Kitabxanaçı - Biblioqraf

DİLLƏR

Azərbaycan	Əla
Rus	Əla
Türk	Yaxşı

KURSLAR VƏ TRENİŒQLƏR

2007-2010	"ADA-Ticarət Qapalı səhmdar cəmiyyəti" aktiv satış texnikası üzrə Kurs.
2009-2010	"Azəricom" Office Programs
2014-2014	1C

İŞ TƏCRÜBƏSİ

May 2006 – Noyabr 2007	“BakQur Təmir-Tikinti” MMC - Mühəndis Köməkçisi. (Briqadir)
Dekabr 2007 - İyul 2010	<p>"ADA Qapalı səhmdar cəmiyyəti" ,"Almalı" ticarət mağazaları şəbəkəsində - Baş Satıcı vəzifəsində çalışmışam.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Satış üçün gətirilən məhsulları yoxlamaq, hesabat vermək. •Satışda olan məhsulların keyfiyyətini , sayını yoxlamaq. •Müştərilərlə ünsiyyətdə olub, onlara xidmət göstərmək. •Aktiv satışın texnikaları kursunu bitirmişəm. Sertifikatla mükafatlanmışam. • 2008-ci ilin Oktyabr ayında və 2009-cu ilin Sentyabr ayında -"Ayın ən yaxşı işçisi" müsabiqəsində "Ayın satıcısı" nominasiyası üzrə birinci yerə layiq görülmüşəm.
İyun 2011- Dekabr 2012	<p>"Azəriretail" Səbət Marketlətlər Şəbəkəsi</p> <p>Baş Satıcı vəzifəsində çalışmışam.</p> <p>Əsas vəzifələri:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Satış üçün gətirilən məhsulları yoxlamaq, hesabat vermək. •Satışda olan məhsulların keyfiyyətini , sayını yoxlamaq. •Müştərilərlə ünsiyyətdə olub, onlara xidmət göstərmək. <p>Nailiyyətlər:</p> <ul style="list-style-type: none"> •2012 ilin iyun ayından Baş Satıcı vəzifəsindən Əmtəə operatoru vəzifəsinə keçirilmişəm. •2012 ilin iyul ayında Administrator vəzifəsini icra etmişəm.
Aprel 2013- Oktyabr 2013	<p>“Azretail”MMC – Araz Marketlər Şəbəkəsində Baş Satıcı vəzifəsində çalışmışam.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Satışda olan məhsulların təmizliyini,keyfiyyətini yoxlamaq. •Müştəriləri xoş qəbul etmək. •Müştərilərlə əlaqə yaratmaq,tələbatını müəyyənləşdirmək. • Malı alıcıya təklif etmək. •Satış üçün gətirilən məhsulları yoxlamaq, hesabat vermək. •Satışda olan məhsulların keyfiyyətini , sayını yoxlamaq.

