

• بخشی از رزومه علی محمدی و فعالیت‌های وبسایت تله بازاریابی دات کام :

وبسایت تله بازاریابی (www.telebazaryabi.com) تنها وبسایت تخصصی در زمینه آموزش بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی مؤثر است که تاکنون بیست‌وشش (26) دوره آموزشی تخصصی سازمانی و عمومی در زمینه بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی به مربیگری استاد علی محمدی از مردادماه سال 1395 برگزار نموده است، علی محمدی نویسنده مقاله در هفته‌نامه توسعه بازاریابی (که هر هفته در سراسر کشور منتشر می‌گردد) و همچنین کارشناس رادیو گفتگو استان البرز است؛

از جمله شرکت‌ها و سازمان‌هایی که علی محمدی آنها را در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی تدریس نموده، می‌توان به شرکت‌های چالیان طب و رستاک طب (بزرگ‌ترین شرکت واردات و تولید کالاهای پزشکی در سراسر کشور)، مرکز تماس 122 تهران (شرکت آب و فاضلاب استان تهران با تعداد دوازده هزار (12000) تماس در روز)، شرکت محترم بیمه سامان (آموزش نمایندگان رتبه 1 و 2 به مدت شش ماه)، همگانی آموزشی و تولید محتوی با وبسایت آموزشی نیکزی (Nikzee.com)، آموزش هفتاد (70) نفر از کارکنان موسسه شریف یار (در بخش مشاوره، تولید پروژه پایان نامه تحصیلی و بخش مهاجرت کاری و تحصیلی)، شرکت گلدیس کاشی (دفاتر مرکزی تهران و شهرستان)، شرکت محترم ثبت بامداد (آموزش کارکنان مراکز تماس دفاتر صادقیه و دفتر عباس‌آباد در رشته تخصصی بازاریابی تلفنی)، شرکت امداد خودرو آفتاب شهر طلایی (بزرگ‌ترین شرکت امداد خودرو خصوصی کشور)، گروه خبری اخبار رسمی (تدریس و مشاوره)، شرکت نرم افزار حسابداری هلو (آموزش بخش فروش و پشتیبانی)، شرکت ورنانگر (بزرگ‌ترین تولیدکننده نرم‌افزار هایپرمارکت ها و سوپرمارکت‌ها)، گروه تولید نرم‌افزار تیم یار، آموزشگاه بازار بورس دات کام، آموزشگاه دانش‌پژوهان و مدرسه عالی مدیریت کرج اشاره نمود و همچنین سخنرانی‌ها، سمینارها، همایش‌ها و ارائه‌های متعدد در فضای مجازی و دوره‌های آنلاین از طریق محیط آنلاین نرم‌افزار ZOOM، تلگرام و Adobe Connect را نیز شامل می‌شود.

وبسایت تله بازاریابی به صورت تخصصی در حال تحقیق و ترجمه مقالات تخصصی در زمینه بازاریابی، فروش، ارتباطات و مذاکرات تلفنی و غیرحضوری است که از طریق وبسایت و مشاوره‌های خصوصی به سازمان‌های خصوصی و دولتی ارائه می‌نماید.