



متولد: ۱۳۵۹/۱/۱۸

وضعیت تأهل: متأهل

وضعیت سربازی: پایان خدمت

nemati_omid@yahoo.com

(+۹۸)۹۹۱۳۹۹۳۱۱۴

+۹۸۲۱۲۶۱۱۱۲۹۶

/https://www.omidnemati.ir

تهران

مهارت‌ها

تدوین استراتژی سئو

سئو تکنیکال و آنالیز سایت

تحقیق کلمات کلیدی و تحلیل رقبا

خوشه‌بندی موضوعی و نقشه محتوا

سئو فروشگاهی و شرکتی

بهینه‌سازی نرخ تبدیل CRO

پیاده‌سازی GA۴ و GTM

تحلیل قیف فروش

گزارش‌گیری و تحلیل داده

مدیریت تیم

زبان

انگلیسی



مهارت خواندن

مهارت نوشتن

مهارت گفتاری

مهارت شنیداری

افتخارات

پذیرش و شتابدهی استارت‌آپ جشنپ در خانه نوآوری

بهمن ۱۴۰۰

لینک مرتبط: <https://jashnapp.com>

Complete mastery of SEO and LinkedIn approval

فروردین ۲۰۱۹

لینک مرتبط:

[https://www.linkedin.com/skill-assessments/Search%20Engine%20Optimization%20\(SEO\)/report](https://www.linkedin.com/skill-assessments/Search%20Engine%20Optimization%20(SEO)/report)

خلاصه رزومه

کارشناس ارشد سئو با بیش از ۱۰ سال تجربه در تدوین و اجرای استراتژی‌های رشد ارگانیک، سئو تکنیکال و بهینه‌سازی قیف فروش. سابقه افزایش ترافیک ارگانیک تا ۳۰۰٪، رشد فروش ۳ برابری از طریق سئو و رتبه‌گیری بیش از ۵۰۰ کلمه کلیدی رقابتی در صفحه اول گوگل. مسلط به GA۴، GTM و تحلیل داده‌محور برای تصمیم‌گیری‌های مارکتینگ و طراحی اتومیشن‌های هوشمند n۸n و AI

سوابق تحصیلی

کارشناسی Software Engineering

گرایش: Game Design

موسسه/دانشگاه: Multimedia University

مالزی، Cyberjaya

سوابق شغلی

سرپرست دیجیتال مارکتینگ

دیابت ۳۶۵

تهران

آبان ۱۴۰۴ - اسفند ۱۴۰۴

وظایف و دستاوردها

طراحی نقشه رشد سئو بهینه‌سازی فنی سایت

پیاده‌سازی GA۴ و E-commerce Tracking
تدوین استراتژی محتوا (پیلار و کلاستر)

جشنپ

بنیان‌گذار و مدیر رشد

تهران

فروردین ۱۳۹۸ - مرداد ۱۴۰۲

وظایف و دستاوردها

توسعه استراتژی سئو و جذب کاربر

تیم‌سازی و مدیریت پروژه

جذب سرمایه از شتابدهنده

وظایف و دستاوردها

- پیاده سازی استراتژی سئو | on page
off page
- افزایش تعداد لید / تماس تلفنی تا ۳۰٪
- تبلیغات اینترنتی و اینفلوئنسر مارکتینگ
- تولید و بازاریابی محتوا
- تحقیق کلمات کلیدی
- تحلیل رقبا
- تسلط بر ابزار های سئو GA | GCS
GTM | universal
- تهیه گزارش ماهانه

فروشگاه اینترنتی من پوش

وبمستر و کارشناس SEO

تهران

فروردین ۱۳۹۷ - بهمن ۱۳۹۷

وظایف و دستاوردها

- پیاده سازی استراتژی سئو | on page
off page
- آشنایی با ابزار های سئو GA | GCS
GTM | universal
- تولید و بازاریابی محتوا
- تحقیق کلمات کلیدی
- تحلیل رقبا
- تهیه گزارش ماهانه
- توسعه مهارت های نرم

Learning Match Maker

Intership

مالزی، Ipoh، Kuala Lumpur

اردیبهشت ۱۳۹۰ - شهریور ۱۳۹۰

دوره ها و گواهینامه ها

دوره جامع گوگل آنالیتیکس ۴ - GA۴ Masterclass

موسسه: تپسل

شهریور ۱۴۰۲

دوره جامع GA۴ | GTM

موسسه: ژاکت

مهر ۱۴۰۲

مدیریت دیجیتال مارکتینگ

موسسه: آکادمی دیجیتال مارکتینگ دهبان

فروردین ۱۴۰۳



کیسون پارس

وبمستر و کارشناس SEO

تهران

آذر ۱۳۹۳ - اسفند ۱۳۹۵

وظایف و دستاوردها

- سئو اپ های موبایل
- بهینه سازی افزایش نصب اپ های
موبایل
- تولید محتوای شبکه اجتماعی
- تبلیغات اینترنتی و اینفلوئنسر مارکتینگ
- آشنایی با ابزار های سئو GA | GCS
universal
- تهیه گزارش ماهانه

دایا ریتون

کارفرما / درخواست کننده: مشاوره مدیریت زیتون

فروردین ۱۴۰۴

تدوین استراتژی فروش آنلاین: SEO - on page | off page

تحلیل رقبای کسب و کار

نصب و پیکربندی: Google Tag Manager (GTM) و Google Analytics ۴ (GA۴)

E-commerce Tracking برای مشخص شدن کانال‌های پرفروش

لینک مرتبط: [/https://drt.co.ir](https://drt.co.ir)

استودیو گل آشکین

اردیبهشت ۱۴۰۳

نصب و پیکربندی Google Tag Manager (GTM) و Google Analytics ۴ (GA۴)

E-commerce Tracking برای مشخص شدن کانال‌های پرفروش

تدوین استراتژی فروش آنلاین: SEO - on page | off page

لینک مرتبط: [/https://ashkinflowerstudio.com](https://ashkinflowerstudio.com)

Shaparak Blue

اسفند ۱۴۰۲

نصب و پیکربندی Google Tag Manager (GTM) و Google Analytics ۴ (GA۴)

E-commerce Tracking برای مشخص شدن کانال‌های پرفروش

لینک مرتبط: [/https://theschool.blue](https://theschool.blue)

اکسکوینو

بهمن ۱۴۰۲

استفاده درست UTM و Optimize acquisition funnel

لینک مرتبط: [/https://www.excoino.com](https://www.excoino.com)

دکترموتوری

شهریور ۱۴۰۲

تدوین استراتژی فروش آنلاین: SEO - on page | off page

تحلیل رقبای کسب و کار

نصب و پیکربندی: Google Tag Manager (GTM) و Google Analytics ۴ (GA۴)

E-commerce Tracking برای مشخص شدن کانال‌های پرفروش

Optimize user acquisition

لینک مرتبط: [/https://drmotori.com](https://drmotori.com)