

Ramin Gasimov

Marketing və Kommersiya Strategiyası Lideri

+994 55 390 60 00 • qramin@gmail.com

Baku, Azerbaijan • ramingasimov.az



PEŞƏKAR PROFIL

Mən brend strategiyasını satış reallığı ilə birləşdirirəm. Məhsulun inkişafından tutmuş portfelin formalaşdırılması, go-to-market planı, kateqoriya idarəetməsi, qiymətləmə və komanda liderliyinə qədər bütün zəncirdə işləyirəm.

01 Əsas səriştələr

Brend və portfel strategiyası

Satış və trade marketing

Məhsulun inkişafı

B2B, HoReCa və pərakəndə

Komanda quruculuğu və liderlik

Bazar və rəqib analitikası

02 təcrübəsi

Xəzri TN MMC

Kommersiya
Departamentinin
Direktoru

Aprel 2023 — Hazırda

əbələ №1 Çörək Zav
odu MMC

Kommersiya
Departamentinin
Direktoru

Noyabr 2025 — Hazırda

AlatBay MMC

Marketing Direktoru

Mart 2023 — Mart 2025

AgroTradeSupply
MMC

Qrup Marketing
Direktoru

Mart 2022 — Fevral 2023

03 Dil bilikləri

Azərbaycan dili

Native

English

B2

Русский

C2

Türkçe

C2

Aprel 2023 — Hazırda

Xəzri TN MMC

Kommersiya Departamentinin Direktoru

Məsul brendlər: №1 Çörək Zavodu

Komanda: Abşeron satış komandası 80 nəfər • Region satış komandası 15 nəfər • Marketing komandası 8 nəfər • Layihələrin idarə edilməsi komandası 1 nəfər

Fokus və layihələr: Kommersiya və satış strategiyası • Marketing planı və brend inkişafı • Satış komandasının nəticə idarəetməsi

Layihələr

2023 — Dekabr 2023 №1 rək Zavodu brendinin rebrendinqi

- №1 Çörək Zavodu üçün brendin mövqeləndirilməsi, əsas vədinin və vizual kimliyinin yenilənməsi
- Loqotip sisteminin hazırlanması: əsas loqo, simvol, sloqan, alternativ rəng versiyaları və minimum ölçülər
- Loqotip ətrafında qorunma sahəsinin müəyyənləşdirilməsi və vahid istifadə qaydalarının tətbiqi
- DIN Pro tipografik sisteminin seçilməsi və başlıq, mətn, vurğu səviyyələri üzrə tətbiq standartlarının yaradılması
- Qablaşdırma üçün minimal üslubda ornamentlərin və brend personajlarının hazırlanması
- Vizit kartı, qovluq, zərf, ofis daxili tərtibat, pilon, avtomobil üzünməsi və suvenir materialları üçün korporativ tətbiqlərin hazırlanması
- Brend guideline sənədinin hazırlanması və bütün kommunikasiya kanallarında vahid vizual görünüşün təmin edilməsi

Noyabr 2025 — Hazırda

əbələ №1 Çörək Zavodu MMC

Kommersiya Departamentinin Direktoru

Məsul brendlər: №1 Çörək Zavodu

Komanda: Satış komandası 10 nəfər

Fokus və layihələr: Satış strukturunun qurulması • Bazar inkişafı • Kommersiya prosesləri

Mart 2023 — Mart 2025

AlatBay MMC

Marketing Direktoru

Məsul brendlər: AlatBay

Komanda: Frilans layihə

Fokus və layihələr: Marketing strategiyası • Brend mövqeləndirməsi • Bazar kommunikasiya planı

Mart 2022 — Fevral 2023

AgroTradeSupply MMC

Qrup Marketing Direktoru

Məsul brendlər: ATS Food (Bismak, Çörəkçi, Odad) • ATS Soya (GP Soy Processing) • ATS Feed (GP Stock Feed, Ağdaş Yem) • ATS Mill (Abşeron Taxıl, Abşeron un) • ATS Agro

Komanda: Marketing komandası 16 nəfər

Fokus və layihələr: Çoxşirkətli marketing portfeli • Kateqoriya və məhsul strategiyası • Qrup brendlərinin koordinasiyası

Oktyabr 2022 — Fevral 2023

ATS Food MMC

Marketing Direktoru

Məsul brendlər: Bismak • Çörəkçi • Odad • Private label-lar

Komanda: Marketing komandası 16 nəfər

Fokus və layihələr: Marketing planı və brend inkişafı • İstehlakçı və bazar araşdırması • Qida məhsullarının inkişafı

Oktyabr 2016 —
Sentyabr 2022

Delta Qrup C.O. MMC

Marketing Direktoru

Məsul brendlər: Bismak • Çörəkçi • Odad • Fonterra (Anchor, Doyarushka, NZMP) • Molkerei Ammerland (Ammerlander, Muhlenhof, Milch Farm, Merano) • Sultanlar Group (Camsil, Deonet, Piknik, Saloon, Kenton) • və digərləri

Komanda: Marketing komandası 16 • Merçendayzing komandası 120

Fokus və layihələr: Brend portfelinin idarəedilməsi • Trade marketing və merchandising • İstehlakçı və bazar araşdırması

yun 2016 — Oktyabr 2016

Synergy Qrup MMC

Satış və Marketing Meneceri

Məsul brendlər: Isma Bike • Nəfis Çörək • Excelsior Otel • və digərləri

Hesabatlılıq: Biznesin İnkişafı Departamentinin direktoruna birbaşa bağlı

Fokus və layihələr: Biznesin inkişafı • Satış strategiyası • Yeni bazar imkanları

yun 2015 — İyun 2016

Red Elephant MMC

HoReCa Satış və Marketing Meneceri

Məsul brendlər: Lila Kağıt (Sofia, Maylo, Berrak, Nua Prof) • Kiehl Germany • Üçtem-Plas • Silva Group (Semila, Resmo) • Falcon • Aquaclean

Komanda: HoReCa satış komandası 10 nəfər

Fokus və layihələr: İllik satış və marketing planı • Brend kitabı və promo kampaniyaları • Satış nəticələrinin analizi

Layihələr

2015 — yun 2016

eni satış KPI sisteminin tətbiqi

- Satış effektivliyinin artırılması üçün ölçülə bilən performans modelinin hazırlanması
- Satış hədəflərinin komanda üzvləri, müştəri seqmentləri və məhsul kateqoriyaları üzrə strukturlaşdırılması
- Dövriyyə, marja, aktiv müştəri, sifariş tezliyi və yeni müştəri qazanımı üzrə əsas KPI-ların müəyyənləşdirilməsi
- Plan-fakt izlənməsi üçün hesabat formatlarının və nəzarət mexanizmlərinin qurulması
- KPI-lar əsasında performans müzakirələrinin və fəaliyyət planlarının tətbiqi

2015 — yun 2016

eni brendlərin portfelə cəlb edilməsi

- Bazar potensialının, istehlakçı ehtiyaclarının və kateqoriya imkanlarının təhlili
- Yeni tərəfdaşlıq imkanlarının müəyyənləşdirilməsi və brendlərlə kommersiya danışıqlarının aparılması
- Lila Kağıt (Sofia, Maylo, Berrak, Nua Prof), Kiehl Germany, Üçtem-Plas, Silva Group (Semila, Resmo), Falcon və Aquaclean brendlərinin portfelə cəlb edilməsinin koordinasiyası
- Məhsul çeşidi, qiymət mövqeləndirməsi, satış kanalı və bazara çıxış planlarının hazırlanması
- Satış və marketing fəaliyyətinin koordinasiyası ilə kommersiya başlanğıcının dəstəklənməsi

2015 — yun 2016

Pərakəndə satış kanalına çıxış

- Pərakəndə kanalının potensialının, prioritet müştərilərin və satış imkanlarının qiymətləndirilməsi
- Müştəri seqmentləri üzrə çıxış strategiyasının, satış təkliflərinin və kommersiya şərtlərinin hazırlanması
- Məhsul listingi, çeşid seçimi, qiymət yerləşdirilməsi və promosiya mexanizmlərinin koordinasiyası
- Distribusiya, merçendayzing və satış komandaları ilə kanala uyğun icra planının qurulması
- Satış nəticələrinin izlənməsi və kanalda inkişaf üçün fəaliyyət planlarının yenilənməsi

anvar 2013 — İyun 2015

Engin LTD MMC

HoReCa Satış və Marketing Meneceri

Məsul brendlər: Eczacibasi İpekKagit (İpek Prof, Selpak, Marathon) • Eczacibasi (Maratem, Tana) • SCA (Tork) • Ermop

Komanda: HoReCa satış komandası 10 nəfər

Fokus və layihələr: İllik satış planı və büdcə • HoReCa satış idarəetməsi • Vendor əməkdaşlığı və bazar analitikası

Layihələr

2013 — iyun 2015 eni Satış KPI sisteminin tətbiqi

- HoReCa satış kanalı üçün ölçülə bilən performans modelinin hazırlanması
- Satış hədəflərinin satış nümayəndəsi, müştəri segmenti və məhsul kateqoriyası üzrə strukturlaşdırılması
- Dövriyyə, marja, aktiv müştəri, sifariş tezliyi və yeni müştəri qazanımı üzrə əsas KPI-ların müəyyənləşdirilməsi
- Plan-fakt izlənməsi üçün hesabat formatlarının və nəzarət mexanizmlərinin qurulması
- Satış komandasının KPI sistemi üzrə yönləndirilməsi və nəticələrə əsaslanan performans müzakirələrinin tətbiqi
- Nəticələrə əsasən prioritetlərin və fəaliyyət planlarının yenilənməsi ilə satış effektivliyinin artırılması

Dekabr 2005 — Y
anvar 2013

Baku Electronics MMC

Brend Meneceri

Məsul brendlər: Groupe SEB (Tefal, Moulinex, Rowenta, Krups, Lagostina) • Valera • Microplane • Pyrex • Moneta • Beem • GlenDimplex • Alfi • Zwilling • Staub • BSF • Robert Welch

Hesabatlılıq: Sahibkara birbaşa bağlı

Fokus və layihələr: Brend strategiyası və marketing planı • Satış artımı kampaniyaları • Merçendayzing və distribusiyaya inkişafı

Layihələr

2007 — anvar 2013 eni mağaza, ofis və satış məntəqələrinin açılışı üzrə layihə rəhbəri

- Yeni mağazaların açılışı üçün dizayn konsepsiyalarının hazırlanması və tətbiqinin koordinasiyası
- Açılış məkanlarının qiymətləndirilməsi və seçim prosesinin idarə edilməsi
- Mağaza planlaması, interyer quruluşu və açılış prosesinin bütün mərhələləri üzrə nəzarət
- Brend mağazalar üçün məhsul təqdimatı və vizual merçendayzing standartlarının hazırlanması və tətbiqi
- “28 May”, “Əhmədli”, “Mərdəkan” və “Head” mağazalarının dizayn həllərinin hazırlanmasında iştirak
- Pərakəndə satış nöqtələrində merçendayzing standartlarının tətbiqi və uyğunluğa nəzarət

2007 Tefal brend mağazasının açılışı

- Layihənin konsepsiyasının, iş planının və açılış təqviminin hazırlanması
- Mağaza məkanının və interyer həllərinin brend standartlarına uyğunlaşdırılması
- Məhsul kateqoriyalarının təqdimatı və vizual merçendayzing standartlarının hazırlanması
- Açılış öncəsi hazırlıq işlərinin və maraqlı tərəflərlə koordinasiyanın idarə edilməsi
- Açılış prosesinə nəzarət və mağazanın əməliyyat işə salınmasının təmin edilməsi

2011 Head mağazasında Zwilling Corner-un açılışı

- Zwilling Corner konsepsiyasının və məhsul portfelinin formalaşdırılması
- Head mağazasında ayrılmış satış sahəsinin planlanması və brend tələblərinə uyğunlaşdırılması
- Məhsul nümayişi, mebel-avadanlıq və vizual merçendayzing həllərinin koordinasiyası
- Açılış prosesinin idarə edilməsi və satış heyətinin məhsul təqdimatına hazırlanması
- Corner-un açılışı və brend standartlarına uyğun fəaliyyətinin təmin edilməsi

2006 — anvar 2013 Groupe SEB brendləri üçün korporativ B2B satışın təşkili

- Groupe SEB brendləri üçün korporativ B2B satış kanalının qurulması və idarə edilməsi
- Korporativ müştəri segmentinin, potensial tərəfdaşların və satış imkanlarının müəyyənləşdirilməsi
- Müştəri ehtiyaclarına uyğun məhsul portfeli, kommersiya təklifləri və satış təqdimatlarının hazırlanması

- Satış prosesinin sifarişdən çatdırılmaya qədər brend, logistika və satış komandaları ilə koordinasiya
- Müştəri münasibətlərinin inkişafı, satış nəticələrinin izlənməsi və müntəzəm hesabatlılığın təmin edilməsi

2006 — anvar 2013 Veb platformasının hazırlanması və layihə idarəetməsi

- Biznes məqsədlərinin, funksional tələblərin, resurs planının və layihənin həyat dövrü üzrə icra planının formalaşdırılması
- Texniki spesifikasiyaların, informasiya arxitekturasının və dizayn həllərinin hazırlanmasının idarə edilməsi
- Veb dizayn, proqramlaşdırma və əlaqəli departamentlərin işinin vahid yol xəritəsi üzrə koordinasiya
- Layihə mərhələlərinin, fəaliyyət planlarının, risklərin və icra keyfiyyətinin daimi monitorinqi
- Test planlarının, texniki sənədlərin və qəbul prosesinin idarə edilməsi
- Komanda işinin, qrafiklərin və layihə statusu üzrə müntəzəm hesabatlılığın təşkil edilməsi

2009 — anvar 2013 Kiçik məişət texnikası kateqoriyasının genişləndirilməsi və yeni brendlərin portfelə cəlb edilməsi

- Kiçik məişət texnikası kateqoriyasının inkişafı üçün bazar potensialının və istehlakçı tələbatının təhlili
- Şirkətin məhsul portfelinin genişləndirilməsi məqsədilə yeni beynəlxalq brendlərlə əməkdaşlıq imkanlarının müəyyənəşdirilməsi və danışıqların aparılması
- Valera, Microplane, Pyrex, Moneta, Beem, GlenDimplex, Alfi, Zwilling, Staub, BSF və Robert Welch brendlərinin şirkət portfelinə cəlb edilməsi və bazara çıxışının koordinasiya
- Hər brend üzrə məhsul çeşidinin, qiymət mövqeləndirməsinin və satış kanalı strategiyasının hazırlanması
- Satış, marketing və merçendayzing fəaliyyəti ilə brendlərin uğurlu kommersiya başlanğıcının təmin edilməsi

2006 Azərbaycanda ilk e-shopping və bank kartı ödənişli veb-saytın yaradılması

- Azərbaycanda ilk e-shopping platformasının konsepsiyasının hazırlanması və istifadəyə verilməsinə rəhbərlik
- Onlayn məhsul kataloqunun, sifariş axınının və alış-veriş təcrübəsinin biznes tələblərinə uyğun qurulması
- Bank kartı ödənişlərini qəbul edən ölkənin ilk veb-saytının ödəniş infrastrukturunun layihələndirilməsi və tətbiqinin koordinasiya
- Tranzaksiya emalı, onlayn müqavilə və sifariş idarəetmə proseslərinin qurulması
- Platformanın əməliyyat işə salınmasının, istifadəçi yönümlü təkmilləşdirmələrin və müştəri xidməti standartlarının koordinasiya

2006 — anvar 2013 Veb-sayt merçendayzingi, istifadəçi təcrübəsi və analitika

- Şirkətin veb-saytında məhsul, vizual və kateqoriya merçendayzinginin idarə edilməsi
- Sayt naviqasiyasının, axtarış imkanlarının və alış-veriş rahatlığının təkmilləşdirilməsi
- Məhsul təqdimatlarının, davam edən və qarşıdakı kampaniyaların onlayn nümayişinin planlaşdırılması
- Tranzaksiya proseslərinin, saytdaxili promosiyaların və dönüşüm nöqtələrinin idarə edilməsi
- Sayt analitikasının izlənməsi və məlumat əsasında istifadəçi təcrübəsinin təkmilləşdirilməsi

2006 — anvar 2013 İnternet marketingi və onlayn müştəri cəlbətmə kampaniyaları

- Sayt trafikini və satış tələbatını artırmaq üçün onlayn müştəri cəlbətmə planının hazırlanması və icrası
- İnteraktiv agentliklər, marketing tərəfdaşları və media kanalları ilə nəticəyönümlü kampaniyaların idarə edilməsi
- Onlayn reklam proqramlarının izlənməsi, nəticələrin ölçülməsi və optimallaşdırma sınaqlarının aparılması
- Kreativ həllərin hazırlanması və media fəaliyyətinin biznes hədəflərinə uyğunlaşdırılması
- Kampaniya nəticələri üzrə məlumatların toplanması, təhlili və rəhbərlik üçün status hesabatlarının hazırlanması

2006 — anvar 2013 Sosial media və onlayn müştəri kommunikasiya sistemi

- Sosial media kanallarının qurulması və şirkətin rəqəmsal kommunikasiya xəttinin formalaşdırılması
- Məhsulların, mövcud və planlaşdırılan kampaniyaların onlayn təqdimatının idarə edilməsi
- Sosial media və veb-sayt üzərindən daxil olan sorğuların, müraciətlərin və onlayn müqavilələrin idarə olunması
- Müştəri ilə rəqəmsal əlaqə nöqtələrinin xidmət standartlarına uyğunlaşdırılması
- Onlayn rəylərin və müştəri ehtiyaclarının izlənməsi əsasında kommunikasiya məzmununun təkmilləşdirilməsi

03

Fokus sahələri

№1 rək Zavodu — rebrending

Brend strategiyasını loqo, tipografika, qablaşdırma və korporativ tətbiqlərlə vahid sistemə çevirmək.

04

Təhsil

2006 — 2008

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

Dərəcə: Magistr dərəcəsi

İxtisaslaşma: Mühəndis iqtisadiyyatı və idarəetmə · Marketing

2001 — 2005

Azərbaycan Kooperasiya Universiteti

Dərəcə: Bakalavr dərəcəsi

İxtisaslaşma: Mühəndis iqtisadiyyatı və idarəetmə · Marketing

1991 — 2001

İham Məmmədov adına 261 nömrəli orta məktəb

05

Təlimlər

yun 2025

Lesaffre seminarı

Təşkilatçı: Lesaffre Rusiya

Məkan: Lesaffre Rusiya Təlim Mərkəzi

Ölkə və şəhər: Sankt-Peterburq, Rusiya

2025

Peşəkar liderlik

Təşkilatçı: Xəzri TN MMC

Məkan: Xəzri TN MMC Təlim Mərkəzi (Elşən Badırxanov)

Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

2025

yerində liderlik və effektiv kommunikasiya

Təşkilatçı: Bakı Psixologiya Mərkəzi

Məkan: Xəzri TN MMC Təlim Mərkəzi (Orxan Oruçzadə, Zümrüd Əkbərova)

Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

2025

Peşəkar mühitdə müştəri məmnuniyyəti və etik davranış

Təşkilatçı: Bakı Psixologiya Mərkəzi

Məkan: Xəzri TN MMC Təlim Mərkəzi (Orxan Oruçzadə, Zümrüd Əkbərova)

Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

28.02.2025

Ireks GmbH seminarı

Təşkilatçı: Ireks GmbH

Məkan: Ireks Təlim Mərkəzi (Jurri van den Broek)

Ölkə və şəhər: Kulmbax, Almaniya

10–12.09.2024

rək və qənnadı məmulatlarının istehsalı üzrə nəzəri və praktiki təlim

Təşkilatçı: İreks AŞ

Məkan: İreks Təlim Mərkəzi (Akan Çetin, Sertan Deniz)

Ölkə və şəhər: Tekirdağ, Türkiyə

24–28.06.2024

Backaldrin seminarı

Təşkilatçı: Backaldrin

Məkan: Backaldrin Mərkəzi

Ölkə və şəhər: Linz, Avstriya

2014–2015

Kimyəvi məhsullar üzrə məhsul təlimi

Təşkilatçı: Eczacıbashi Holding

Məkan: Eczacıbashi Professional (Pınar Günenç)

Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

23–29.10.2013

Satış texnikası və məhsul təlimi

Təşkilatçı: SCA Tork

Məkan: SCA Tork Biznes Məktəbi, Rusiya

Ölkə və şəhər: Tbilisi, Gürcüstan

2013–2014

HoReCa satış təlimi — satış texnikası

Təşkilatçı: Engin LTD MMC

Məkan: G&K Consulting (Gökmen Kesab)

Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

01–31.06.2013

darəetmə bacarıqları və satış texnikası

Təşkilatçı: Engin LTD MMC

Məkan: Horeca LTD — Gürcüstan/Tbilisidə Tork distribyutoru

Ölkə və şəhər: Tbilisi, Gürcüstan

2006–2012

Satış faydası, merçendayzing, satış texnikası, liderlik və komanda idarəetməsi

Təşkilatçı: Groupe SEB İstanbul

Məkan: FURLA İstanbul Tədris Mərkəzi (Hakan Totkanlı)

Ölkə və şəhər: İstanbul, Türkiyə

Fevral 2008

darəetmə bacarıqlarının inkişafı üzrə kurs

Təşkilatçı: NAB Şirkətlər Qrupu

Məkan: DOOR International (prof. dr. İsmet S. Barutçugil)

Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

yul 2006

Marketingin effektiv idarə edilməsi və satış texnikası

Təşkilatçı: NAB Şirkətlər Qrupu

Məkan: DOOR International (prof. dr. İsmet S. Barutçugil)

Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

24–27.03.2026

Modern Bakery 2026
Moskva, Rusiya

yun 2025

Lesaffre ilə görüş
Sankt-Peterburq, Rusiya

25–28.03.2025

Modern Bakery 2025
Moskva, Rusiya

Fevral 2025

Tərəfdaşlarla görüş
Kulmbax, Almaniya

Dekabr 2024

Tərəfdaşlarla görüş
Minsk, Belarus

Sentyabr 2024

Ireks ilə görüş
İstanbul, Türkiyə

yun 2024

Backaldrin ilə görüş
Linz, Avstriya

05–09.02.2024

Prod Expo 2024
Moskva, Rusiya

22–26.10.2023

IBA 2023
Münhen, Almaniya

08–10.10.2022

eni fabrikin təntənəli açılışı
Səmərqənd, Özbəkistan

12–17.02.2022

Gulfood 2022
Dubay, BƏƏ

01–04.11.2021

World Food Ukraine
Kiyev, Ukrayna

21–24.09.2021

World Food 2021
Moskva, Rusiya

19–21.01.2020

Torku ilə görüş

09–12.02.2026

Prod Expo 2026
Moskva, Rusiya

18–22.05.2025

IBA 2025
Düsseldorf, Almaniya

Mart 2025

Tərəfdaşlarla görüş
Daşkənd, Özbəkistan

03–07.02.2025

Prod Expo 2025
Moskva, Rusiya

05–07.11.2024

Gulfood Manufacturing 2024
Dubay, BƏƏ

Avqust 2024

Dimka ilə görüş
Kirov, Rusiya

19–22.03.2024

Modern Bakery 2024
Moskva, Rusiya

anvar 2024

Revent ilə görüş
Stokholm, İsveç

04–11.02.2023

Prod Expo 2023
Moskva, Rusiya

20–23.09.2022

World Food 2022
Moskva, Rusiya

05–11.02.2022

Prod Expo 2022
Moskva, Rusiya

26–30.09.2021

Serb şirkətləri ilə görüş
Belqrad, Serbiya

10–14.02.2020

Prod Expo 2020
Moskva, Rusiya

16–19.01.2020

eni təchizatçı ilə görüş

Konya, Türkiyə

19-21.11.2019

Fonterra ilə görüş

Sankt-Peterburq, Rusiya

13-14.09.2019

Peros ilə görüş

Adana, Türkiyə

19-22.08.2019

Mətbəə ilə görüş

Konya, Türkiyə

12-16.04.2019

Azpromo ixrac missiyası

Doha, Qətər

16-24.02.2019

Gulfood 2019

Dubay, BƏƏ

07-09.11.2018

Mətbəə ilə görüş

Konya, Türkiyə

23-25.10.2018

SIAL 2018

Paris, Fransa

18-19.09.2018

World Food 2018

Moskva, Rusiya

17-23.02.2018

Gulfood 2018

Dubay, BƏƏ

11-15.09.2017

World Food 2017

Moskva, Rusiya

06-10.02.2017

Prod Expo 2017

Moskva, Rusiya

06-09.05.2014

ISSA Interclean

Amsterdam, Niderland

06-09.09.2009

IFA 2009

Berlin, Almaniya

Kiyev, Ukrayna

04-08.10.2019

Anuga 2019

Köln, Almaniya

23-25.08.2019

Tibet Group ilə görüş

İstanbul, Türkiyə

13-15.07.2019

Orhei-Vit ilə görüş

Kişinyov, Moldova

07-10.04.2019

Azpromo ixrac missiyası

Riqa, Latviya

10-14.02.2019

Prod Expo 2019

Moskva, Rusiya

04-06.11.2018

Mətbəə ilə görüş

İstanbul, Türkiyə

07-13.10.2018

Food Expo 2018

Tokio, Yaponiya

30.06-04.07.2018

Mətbəə ilə görüş

İzmir, Türkiyə

02-10.02.2018

Prod Expo 2018

Moskva, Rusiya

13-19.06.2017

eni təchizatçı ilə görüş

Kiyev, Ukrayna

25-28.03.2015

EDT Expo 2015

İstanbul, Türkiyə

12-14.02.2010

Ambiente 2010

Frankfurt, Almaniya

04-05.09.2009

Macef 2009

Milan, İtaliya

07

Dil bilikləri

Azərbaycan dili

Native

English

B2

08 eniliklər

24.03.2026 · Sərgi

Modern Bakery Moscow 2026: №1 Çörək Zavodu üçün yeni imkanlar

24–27 mart tarixlərində Moskvada keçirilən sərgidə çörəkçilik texnologiyaları, avadanlıqlar və xammal həlləri üzrə yeni əməkdaşlıq imkanları araşdırıldı.