Ramin Gasimov

Marketinq 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 sərişlər

- Brend və portfel strategiyası
- Satış və trade marketinq
- Məhsulun inkişafı
- B2B, HoReCa və pərakəndə
- Komanda quruculuğu və liderlik
- Bazar və rəqib analitikası

02 İş təcrübəsi

Xəzri TN MMC
Kommersiya Departamentinin Direktoru
Aprel 2023 — Hazırda

Qəbələ №1 Çörək Zavodu MMC
Kommersiya Departamentinin Direktoru
Noyabr 2025 — Hazırda

AlatBay MMC
Marketinq Direktoru
Mart 2023 — Mart 2025

AgroTradeSupply MMC
Qrup Marketinq Direktoru
Mart 2022 — Fevral 2023

03 Dil bilikləri

Azərbaycan dili	Native
English	B2
Русский	C2
Türkçe	C2

04 İş təcrübəsi

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 • Marketinq komandası 8 nəfər • Layihələrin idarə edilməsi komandası 1 nəfər

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

Layihələr

2023 — Dekabr 2023 №1 Çörək 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 tipoqrafik 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 üzlənməsi və suvenir materialları üçün korporativ tətbiqlərin hazırlanması
- Brend guideline sənədinin hazırlanması və bütün kommunikasiya kanallarında vahid vizual görünüşün təmin edilməsi

Noyabr 2025 — Hazırda

Qəbələ №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

Marketinq Direktoru

Məsul brendlər: AlatBay

Komanda: Frilans layihə

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

Mart 2022 — Fevral 2023

AgroTradeSupply MMC

Qrup Marketinq 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: Marketinq komandası 16 nəfər

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

Oktyabr 2022 — Fevral 2023

ATS Food MMC

Marketinq Direktoru

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

Komanda: Marketinq komandası 16 nəfər

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

Oktyabr 2016 — Sentyabr 2022

Delta Qrup C.O. MMC

Marketinq 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: Marketinq komandası 16 • Merçendayzinq komandası 120

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

İyun 2016 — Oktyabr 2016

Synergy Qrup MMC

Satış və Marketinq 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

İyun 2015 — İyun 2016

Red Elephant MMC

HoReCa Satış və Marketinq 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 marketinq planı • Brend kitabı və promo kampaniyaları • Satış nəticələrinin analizi

Layihələr

2015 — İyun 2016 — **Yeni 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 — İyun 2016 — **Yeni 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 marketinq fəaliyyətinin koordinasiyası ilə kommersiya başlanğıcının dəstəklənməsi

2015 — İyun 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 listinqi, çeşid seçimi, qiymət yerləşdirilməsi və promosiya mexanizmlərinin koordinasiyası
- Distribusiya, merçendayzinq və satış komandaları ilə kanala uyğun icra planının qurulması
- Satış nəticələrinin izlənməsi və kanalda inkişaf üçün fəaliyyət planlarının yenilənməsi

Yanvar 2013 — İyun 2015

Engin LTD MMC

HoReCa Satış və Marketinq 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 — İyun 2015 — Yeni Satış KPI sisteminin tətbiqi

- HoReCa satış kanalı üçün ölçülə bilən performans modelinin hazırlanması
- Satış hədəflərinin satış nümayəndəsi, müştəri seqmenti 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 — Yanvar 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 marketinq planı • Satış artımı kampaniyaları • Merçendayzinq və distribusiya inkişafı

Layihələr

2007 — Yanvar 2013 — Yeni 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 merçendayzinq standartlarının hazırlanması və tətbiqi
- “28 May”, “Əhmədli”, “Mərdəkan” və “Head” mağazalarının dizayn həllərinin hazırlanmasında iştirak
- Pərakəndə satış nöqtələrində merçendayzinq 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 merçendayzinq 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 merçendayzinq həllərinin koordinasiyası
- Açılış prosesinin idarə edilməsi və satış heyətinin məhsul təqdimatına hazırlanması
- Corner-un açılışı və brend standartlarına uyğun fəaliyyətinin təmin edilməsi

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

- Groupe SEB brendləri üçün korporativ B2B satış kanalının qurulması və idarə edilməsi
- Korporativ müştəri seqmentinin, 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 koordinasiyası
- Müştəri münasibətlərinin inkişafı, satış nəticələrinin izlənməsi və müntəzəm hesabatlılığın təmin edilməsi

2006 — Yanvar 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 koordinasiyası
- 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 — Yanvar 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 müəyyənləşdirilməsi və danışıqların aparılması
- Valera, Microplane, Pyrex, Moneta, Beem, GlenDimplex, Alfi, Zwilling, Staub, BSF və Robert Welch brendlərinin şirkət portfelinə cəlb edilməsi və bazara çıxışının koordinasiyası
- Hər brend üzrə məhsul çeşidinin, qiymət mövqeləndirməsinin və satış kanalı strategiyasının hazırlanması
- Satış, marketinq və merçendayzinq 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 koordinasiyası
- Tranzaksiya emalı, onlayn müqavilə və sifariş idarəetmə proseslərinin qurulması
- Platformanın əməliyyat işə salınmasının, istifadəçi yönümlü təkmilləşdirmələrin və müştəri xidməti standartlarının koordinasiyası

2006 — Yanvar 2013 **Veb-sayt merçendayzinqi, istifadəçi təcrübəsi və analitika**

- Şirkətin veb-saytında məhsul, vizual və kateqoriya merçendayzinqinin 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 — Yanvar 2013 **İnternet marketinqi və onlayn müştəri cəlbetmə kampaniyaları**

- Sayt trafikini və satış tələbatını artırmaq üçün onlayn müştəri cəlbetmə planının hazırlanması və icrası
- İnteraktiv agentliklər, marketinq 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 — Yanvar 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 Çörək Zavodu — rebrendinq

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

04 Təhsil

2006 — 2008

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

Dərəcə: Magistr dərəcəsi
İxtisaslaşma: Mühəndis iqtisadiyyatı və idarəetmə · Marketinq

2001 — 2005

Azərbaycan Kooperasiya Universiteti

Dərəcə: Bakalavr dərəcəsi
İxtisaslaşma: Mühəndis iqtisadiyyatı və idarəetmə · Marketinq

1991 — 2001

İlham Məmmədov adına 261 nömrəli orta məktəb

05 Təlimlər

İyun 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

İş 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

Çörək və qənnadı məmulatlarının istehsalı üzrə nəzəri və praktiki təlim

Təşkilatçı: Ireks AŞ
Məkan: Ireks 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: Eczacibashi 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

İdarəetmə bacarıqları və satış texnikası

Təşkilatçı: Engin LTD MMC
Məkan: Horeca LTD — Gürcüstan/Tbilisidə Tork distribyutoru
Ölkə və şəhər: Tbilisi, Gürcüstan

2006–2012

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

Təşkilatçı: Groupe SEB İstanbul
Məkan: FURLA İstanbul Tədris Mərkəzi (Hakan Totkanlı)
Ölkə və şəhər: İstanbul, Türkiyə

Fevral 2008

İdarəetmə bacarıqlarının inkişafı üzrə kurs

Təşkilatçı: NAB Şirkətlər Qrupu
Məkan: DOOR International (prof. dr. İsmet S. Barutçugil)
Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

İyul 2006

Marketinqin effektiv idarə edilməsi və satış texnikası

Təşkilatçı: NAB Şirkətlər Qrupu
Məkan: DOOR International (prof. dr. İsmet S. Barutçugil)
Ölkə və şəhər: Bakı, Azərbaycan

---

06 Beynəlxalq sərgilər və görüşlər

07.08.26
Başak Gıda ilə təcrübə proqramı
İstanbul, Türkiyə

06.08.26
İstanbul Halk Ekmek ilə təcrübə proqramı
İstanbul, Türkiyə

24–27.03.2026
Modern Bakery 2026
Moskva, Rusiya

09–12.02.2026
Prod Expo 2026
Moskva, Rusiya

İyun 2025
Lesaffre ilə görüş
Sankt-Peterburq, Rusiya

18–22.05.2025
IBA 2025
Düsseldorf, Almaniya

25–28.03.2025
Modern Bakery 2025
Moskva, Rusiya

Mart 2025
Tərəfdaşlarla görüş
Daşkənd, Özbəkistan

Fevral 2025
Tərəfdaşlarla görüş
Kulmbax, Almaniya

03–07.02.2025
Prod Expo 2025
Moskva, Rusiya

Dekabr 2024
Tərəfdaşlarla görüş
Minsk, Belarus

05–07.11.2024
Gulfood Manufacturing 2024
Dubay, BƏƏ

Sentyabr 2024
Ireks ilə görüş
İstanbul, Türkiyə

Avqust 2024
Dimka ilə görüş
Kirov, Rusiya

İyun 2024
Backaldrin ilə görüş
Linz, Avstriya

19–22.03.2024
Modern Bakery 2024
Moskva, Rusiya

05–09.02.2024
Prod Expo 2024
Moskva, Rusiya

Yanvar 2024
Revent ilə görüş
Stokholm, İsveç

22–26.10.2023
IBA 2023
Münhen, Almaniya

04–11.02.2023
Prod Expo 2023
Moskva, Rusiya

08–10.10.2022
Yeni fabrikin təntənəli açılışı
Səmərqənd, Özbəkistan

20–23.09.2022
World Food 2022
Moskva, Rusiya

12–17.02.2022
Gulfood 2022
Dubay, BƏƏ

05–11.02.2022
Prod Expo 2022
Moskva, Rusiya

01–04.11.2021
World Food Ukraine
Kiyev, Ukrayna

26–30.09.2021
Serb şirkətləri ilə görüş
Belqrad, Serbiya

21–24.09.2021
World Food 2021

10–14.02.2020
Prod Expo 2020

Moskva, Rusiya

Moskva, Rusiya

19–21.01.2020

Torku ilə görüş
Konya, Türkiyə

16–19.01.2020

Yeni təchizatçı ilə görüş
Kiyev, Ukrayna

19–21.11.2019

Fonterra ilə görüş
Sankt-Peterburq, Rusiya

04–08.10.2019

Anuga 2019
Köln, Almaniya

13–14.09.2019

Peros ilə görüş
Adana, Türkiyə

23–25.08.2019

Tibet Group ilə görüş
İstanbul, Türkiyə

19–22.08.2019

Mətbəə ilə görüş
Konya, Türkiyə

13–15.07.2019

Orhei-Vit ilə görüş
Kişinyov, Moldova

12–16.04.2019

Azpromo ixrac missiyası
Doha, Qətər

07–10.04.2019

Azpromo ixrac missiyası
Riqa, Latviya

16–24.02.2019

Gulfood 2019
Dubay, BƏƏ

10–14.02.2019

Prod Expo 2019
Moskva, Rusiya

07–09.11.2018

Mətbəə ilə görüş
Konya, Türkiyə

04–06.11.2018

Mətbəə ilə görüş
İstanbul, Türkiyə

23–25.10.2018

SIAL 2018
Paris, Fransa

07–13.10.2018

Food Expo 2018
Tokio, Yaponiya

18–19.09.2018

World Food 2018
Moskva, Rusiya

30.06–04.07.2018

Mətbəə ilə görüş
İzmir, Türkiyə

17–23.02.2018

Gulfood 2018
Dubay, BƏƏ

02–10.02.2018

Prod Expo 2018
Moskva, Rusiya

11–15.09.2017

World Food 2017
Moskva, Rusiya

13–19.06.2017

Yeni təchizatçı ilə görüş
Kiyev, Ukrayna

06–10.02.2017

Prod Expo 2017
Moskva, Rusiya

25–28.03.2015

EDT Expo 2015
İstanbul, Türkiyə

06–09.05.2014

ISSA Interclean
Amsterdam, Niderland

12–14.02.2010

Ambiente 2010
Frankfurt, Almaniya

06–09.09.2009

IFA 2009
Berlin, Almaniya

04–05.09.2009

Macef 2009
Milan, İtaliya

07 Dil bilikləri

Azərbaycan dili	Native	English	B2
Русский	C2	Türkçe	C2

08 Yeniliklər

07.08.26 · İşgüzar səfər

Başak Gıda müəssisəsinə işgüzar səfər

№1 Çörək Zavodunun rəhbər heyəti Başak Gıda müəssisəsində avtomatlaşdırılmış burger çörəyi və tortilla istehsalı, yeni məhsul çeşidləri və əməkdaşlıq imkanları ilə tanış oldu.

18.09.2026 · Tərəfdaşlıq

Popeyes Azərbaycanın 3-cü filialının açılışında iştirak etdik

№1 Çörək Zavodu olaraq dəyərli tərəfdaşımız Popeyes Azərbaycanın Bakıda, 28 May – Tesla Parkı yaxınlığında yerləşən 3-cü filialının açılış mərasimində iştirak etdik.

06.08.2026 · İşgüzar səfər

İstanbul Halk Ekmek-in Ahmet İsvan zavoduna işgüzar səfər

№1 Çörək Zavodunun rəhbər heyəti İstanbul Halk Ekmek-in Ahmet İsvan zavodunda istehsalat prosesləri ilə tanış olaraq həmkarlarla təcrübə mübadiləsi apardı.

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.