



AL AMIN HAZIMI BIN MOHAMAD ALI

+60145081129
aminhazimi@naskencoffee.com
PT 840, JALAN 29, TAMAN KURNIA JAYA, 16100, KOTA BHARU, KELANTAN, MALAYSIA
Warganegara: Malaysia
Tarikh Lahir: 6 SEPTEMBER 1992
Laman Web: www.naskencoffee.com
Status Perkahwinan: Married
Agama: ISLAM

Objektif

Untuk memanfaatkan kemahiran saya dalam strategi pemasaran dan kepimpinan bagi memperluaskan lagi pengaruh jenama Nasken Coffee di seluruh negara, sambil meneroka peluang untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan melalui pendekatan digital yang inovatif.

Pengalaman Kerja

NASKEN COFFEE 09/2022 - Sekarang
Head of Marketing

Peningkatan jualan dan pengembangan cawangan: Berjaya meningkatkan jualan bulanan sebanyak 96% dari 2022 hingga 2024, sambil menyokong pengembangan operasi dari 18 kepada 37 cawangan dalam tempoh kurang dari dua tahun.

Kempen pemasaran berimpak tinggi: Melaksanakan kempen pemasaran digital yang meningkatkan kesedaran jenama secara signifikan, menarik pelanggan baru ke cawangan fizikal serta platform digital Nasken Coffee.

Analisis prestasi dan pengoptimuman: Mengoptimumkan strategi berdasarkan data analitik untuk memastikan penglibatan pelanggan yang tinggi dan keberkesanan kos, menghasilkan peningkatan prestasi kempen yang konsisten.

Egypterbs 01/2015 - 09/2022
Pemilik & Pengurus

Pemilik & Pengurus
Egypterbs, 2015 – 2022

Pengurusan Perniagaan: Memiliki dan mengendalikan Egypterbs, syarikat yang mengkhusus dalam mengeksport herba dari Mesir ke Malaysia, dengan tumpuan pada produk berkualiti tinggi dan kepuasan pelanggan.

Pendidikan

PENDIDIKAN SYARIAH ISLAM 01/2012 - 12/2017
AL AZHAR UNIVERSITI

Rujukan

Encik Mohd Nazif Bin Abdul Aziz
CEO · Nasken Coffee

Telefon: +60 14-808 9608

Kemahiran

Bahasa Melayu ■ ■ ■ ■ ■
Bahasa Arab ■ ■ ■ ■ ■



Minat

Trend Pemasaran Digital: Berminat untuk mengikuti perkembangan terbaru dalam pemasaran digital seperti SEO, SEM, media sosial, dan pengiklanan berbayar untuk meningkatkan prestasi kempen.

Pengalaman Pelanggan (Customer Experience): Fokus kepada peningkatan pengalaman pelanggan dalam talian dan di kedai fizikal untuk meningkatkan kepuasan dan kesetiaan pelanggan.

Kepimpinan dan Pengurusan Pasukan: Berminat dalam membangunkan kemahiran kepimpinan dan membimbing pasukan pemasaran yang berkesan untuk mencapai matlamat organisasi.

Aktiviti

Pengurusan Pasukan: Memimpin dan memotivasi pasukan pemasaran, termasuk latihan dan pembangunan kemahiran untuk mencapai kejayaan bersama.

Inovasi dan Kreativiti: Meneroka dan mengimplementasikan teknik pemasaran baru dan inovatif untuk memastikan syarikat kekal berdaya saing dalam pasaran yang sentiasa berubah.