NOVEMBER 2026

IRBIOGRAPHY شماره ۱

THE MONTH'S 10 MOST INSPIRING VOICES

01/10

VOICE OF THE MONTH

IRBIOGRAPHY · ISSUE 01 · INSPIRING VOICES



معرفی اختصاصی ایران بیوگرافی

MASIH ZAD

مالک و طراح اولین برند لوکس شخصی‌دوز در ایران

The Art of Bespoke, from Beverly Hills to Tehran — by IRBiography

10 INSPIRING STORIES INSIDE

روایت ۱۰ چهره‌ی الهام‌بخش این ماه را بخوانید

IRBIOGRAPHY.COM

جای تبلیغ

INSIDE FRONT COVER · 210 × 285 MM

IN THIS ISSUE

در این شماره؛ پنج چهره، پنج مسیر

ایران بیوگرافی در هر شماره چهره‌هایی را معرفی می‌کند که مسیرشان را خودشان ساخته‌اند؛ از روستایی در فارس تا خیابان‌های دبی، از یک کت‌وشلوار کودکانه در اصفهان تا رسانه‌ای که در یک خانه متولد شد. این ماه روایت پنج نفر را می‌خوانید که هر کدام، به شیوه‌ی خودش، از صفر شروع کرد.

01



مسیح زاد

طراح لباس و متخصص شخصی‌دوزی لوکس

PAGE 04

MASIH ZAD

02



وحید مولایی

مالک بزرگ‌ترین مجموعه‌ی رنت خودروهای لوکس کیش

PAGE 10

VAHID MOLAEI

03



مهرسا شرع‌الاسلام

مشاور برندینگ و توسعه‌ی کسب‌وکارهای لوکس در دبی

PAGE 15

MEHRSA SHAROLESLAM

04



محمدرضا مدنی

بنیان‌گذار وسلا موتورز در دبی

PAGE 19

MOHAMMADREZA MADANI

05



علی حاجی‌محمدی

بنیان‌گذار همیار وردپرس، ژاکت و همیار آکادمی

PAGE 22

ALI HAJIMOHAMMADI



معرفی اختصاصی ایران بیوگرافی

MASIH ZAD

طراح لباس و متخصص شخصی‌دوزی لوکس

The Art of Bespoke, from Beverly Hills to Tehran — by IRBiography

از اصفهان تا بورلی هیلز؛ و بازگشت به تهران

How a boy who watched his mother sew became one of Iran's leading bespoke tailors

در دنیای مد مردانه، کمتر نامی را می‌توان یافت که مسیرش از یک کت‌وشلوار کودکانه در اصفهان آغاز شود و به بورلی هیلز و طراحی برای ستارگان هالیوود برسد. مسیح زاد، طراح لباس و متخصص شخصی‌دوزی کت‌وشلوار، از معدود طراحان ایرانی است که در سطح بین‌المللی شناخته می‌شود؛ طراحی که سال‌ها در کنار بیژن پاکزاد، چهره‌ی افسانه‌ای طراحی لباس مردانه، در آمریکا کار کرد و برای چهره‌هایی چون جانی دپ، کیانو ریوز، آنتونیو باندراس، جک نیکلسون، جک بلک، آرنولد شوارتزنگر و والدراما طراحی و استایلینگ انجام داد.

او برند خود را در سال ۲۰۰۳ با سرمایه‌ای اندک و در خانه‌ای در آمریکا بنا گذاشت و ده سال بعد، به عشق همسرش، همه‌چیز را پشت سر گذاشت و به تهران بازگشت؛ تصمیمی که امروز نام «مسیح زاد» را به یکی از شناخته‌شده‌ترین برندهای مد مردانه‌ی لوکس در ایران تبدیل کرده است. ایران بیوگرافی در این شماره، روایت زندگی و کار او را از کودکی در اصفهان تا امروز مرور می‌کند.

در یک نگاه

AT A GLANCE

تولد
۱۳۶۳، اصفهان

محل سکونت
تهران

تأسیس برند
۲۰۰۳ میلادی (۱۳۸۲)

تحصیلات
طراحی مد و بازاریابی پوشاک، دانشگاه جورجیا

حرفه
طراح لباس و متخصص شخصی‌دوزی

همکاری
بیژن پاکزاد، ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۱

همسر
حدیثه محمدپور، دندان‌پزشک

ازدواج
۲۳ خرداد ۱۳۹۲

فرزند
یک دختر به نام لاوین

18,000
پارچه‌ی کت‌وشلوار در آرشیو برند، بزرگ‌ترین آرشیو پارچه‌ی ایران

100%
دست‌دوز، بدون لایه‌های چسبی

360
خیاط ایرانی آموزش‌دیده زیر نظر خیاطان ایتالیایی



در جشن تولد شش‌سالگی



با بیژن پاکزاد در فروشگاه بیژن

01

کودکی در اصفهان

مسیح زاد سال ۱۳۶۳ در اصفهان به دنیا آمد؛ تک‌فرزند خانواده‌ای با وضع مالی متوسط. پدرش نظامی بود و در نیروی هوایی خدمت می‌کرد و پسرش را با انضباط و استانداردهای سخت‌گیرانه بزرگ کرد. مادرش خیاط بود و مسیح از پنج‌شش‌سالگی ساعت‌ها محو تماشای کار او می‌شد؛ کت‌وشلوارهایی که مادر برای جشن تولدش می‌دوخت، نخستین تجربه‌ی او از دنیای لباس بود. خودش می‌گوید:

> **از وقتی یادم میاد، عاشق دوخت و دوز بودم. شاید همون موقع بود که فهمیدم لباس فقط یه پوشش نیست، یه هنر و احساسه.**

02

مهاجرت و سال‌های سخت

شانزده‌ساله بود که به امارات رفت و دو سال بعد، در ۲۰۰۳، همراه خانواده به آمریکا مهاجرت کرد؛ با این هدف که علاقه‌اش به طراحی و مد را در فضایی آزادتر دنبال کند. برای یادگیری زبان در رستوران کار کرد و پس از آن در پمپ‌بنزین و کارواش؛ هم‌زمان کالج را آغاز کرد و سرانجام در رشته‌ی طراحی مد و بازاریابی پوشاک از دانشگاه جورجیا فارغ‌التحصیل شد.

03

برندی که در خانه متولد شد

برند مسیح زاد در سال ۲۰۰۳ بدون سرمایه‌ای برای فروشگاه و پرسنل، به‌صورت آنلاین و در خانه و با یک خیاط کارش را آغاز کرد؛ نخستین محصولاتش تی‌شرت‌هایی خلاقانه بود که میان هم‌کلاسی‌هایش فروخته می‌شد. پس از آن با برندهای بزرگی چون هوگو باس، دولچه، بنانا ریپابلیک، گپ و ابرکرومبی اند فیچ همکاری کرد و راهش به دنیای ستارگان هالیوود باز شد.

04

در کنار بیژن پاکزاد

سال ۲۰۰۷ در بورلی هیلز با بیژن پاکزاد آشنا شد و تا درگذشت او در ۲۰۱۱ در کنارش کار کرد؛ رابطه‌ای که خودش آن را به رابطه‌ی پدر و پسر تشبیه می‌کند و اوج شکوفایی‌اش را مدیون همان سال‌ها، با همه‌ی سخت‌گیری‌ها و مهربانی‌های پاکزاد، می‌داند. پس از آن مدتی طراح برند ایتالیایی دوخت کت‌وشلوار «دومنیکو واکا» بود.

05

عشقی که او را به ایران بازگرداند

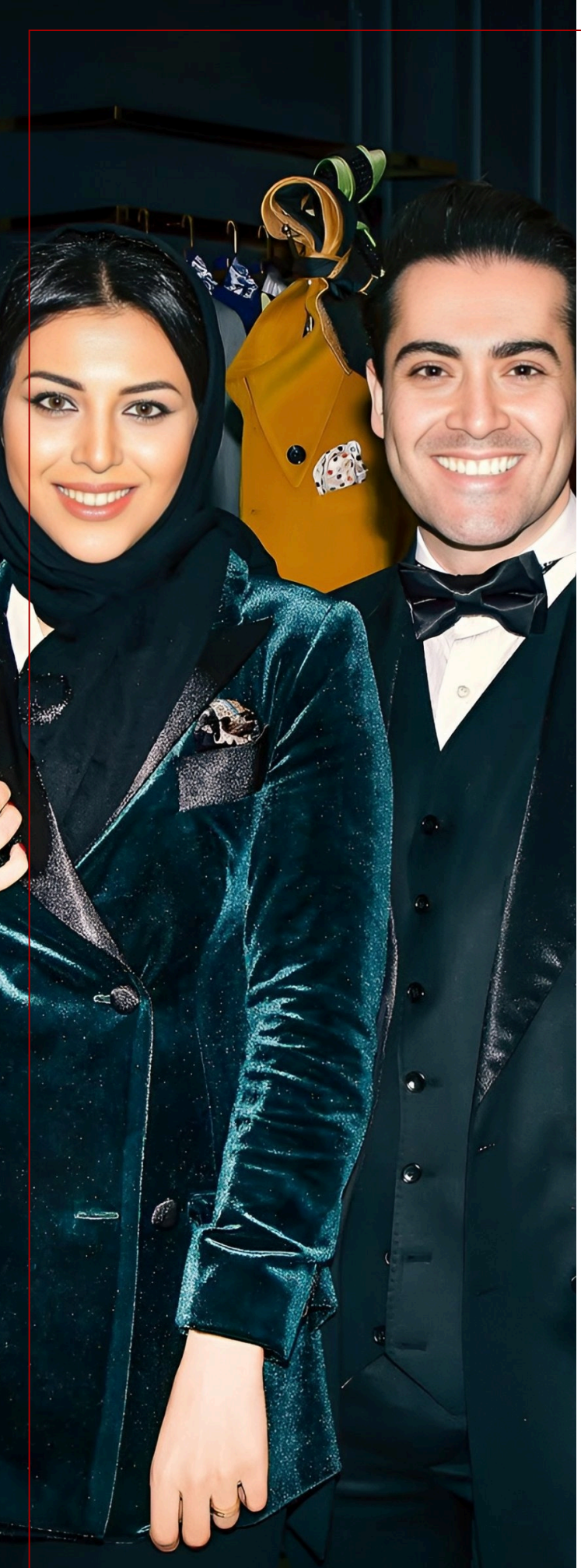
سال ۱۳۹۲ از طریق یکی از دوستانش با حدیثه محمدپور آشنا شد و وقتی شنید او در تهران زندگی می‌کند، بی‌درنگ تصمیم به بازگشت گرفت:



EST. 2003 · LOS ANGELES — TEHRAN

لوکس بودن، در سادگی است

مسیح زاد لوکس بودن را در سادگی، کیفیت و اصالت می‌بیند، نه در تزئینات اضافه.



مسیح زاد و حدیثه محمدپور

مهم نبود کجا زندگی می‌کنه؛ کابل، پاریس، تهران یا آمریکا... من فقط می‌خواستم کنار اون باشم.

هفتم فروردین ۱۳۹۲ به تهران آمد و ۲۳ خرداد همان سال عقد کردند؛ ثمره‌ی این ازدواج دختری به نام لاوین است. مسیح در تهران برندش را با قدرت بیشتری گسترش داد و نام «مسیح زاد» را به یکی از شناخته‌شده‌ترین نام‌های مد مردانه‌ی لوکس ایران بدل کرد. او می‌گوید همه‌جای دنیا را دیده، اما هیچ‌کجا را جذاب‌تر از ایران نمی‌داند؛ جایی که هنوز می‌شود «آدم دید».

06

فلسفه‌ی یک برند لوکس

لوکس بودن برای مسیح زاد یعنی سادگی، کیفیت و اصالت، نه تزئینات اضافه. کت‌وشلوارهای برند صددرصد دست‌دوز و بدون لایه‌ی چسبی‌اند؛ اندازه‌گیری و طراحی در ایران و دوخت تخصصی در ایتالیا انجام می‌شود و به‌طور متوسط هشت خیاط روی هر کت‌وشلوار کار می‌کنند. آرشیو برند با ۱۸ هزار پارچه‌ی کت‌وشلوار و ۶ هزار پارچه‌ی پیراهن، بزرگ‌ترین آرشیو پارچه‌ی ایران است و دکمه‌های صدف طبیعی، آستری ابریشم و بافت نام مشتری در آستر از امضاهای آن به شمار می‌رود.

امروز برند مسیح زاد علاوه بر پوشاک مردانه، کالکشن طلا، ادکلن، لباس کودک با نام لاوین و نخستین کلکسیون بانوان را نیز عرضه می‌کند. دفتر لس‌آنجلس مرکز تأمین پارچه‌ها و کارگاه ایتالیا محل دوخت تخصصی است و در تهران، گالری و کافه‌ی مسیح زاد در کوئین سنتر الهیه، فروشگاه ایران‌مال و شوروم نیاوران میزبان مشتریان‌اند. زندگی‌نامه‌ی او نیز در کتابی به قلم بهاره رامتین‌راد از سوی نشر منوچهری منتشر شده است. ■

HIS CREED

در کشوری که همه می‌خواهند بروند، باید ماند؛ و در کشوری که همه می‌مانند، باید رفت.

— باور مسیح زاد







همکاری مشترک مسیح زاد و ایران‌ایر

MASIH ZAD · TODAY

برندی که خیاطان ایرانی و ایتالیایی را کنار هم نشاند

مسیری که از تماشای دست‌های مادری خیاط در اصفهان آغاز شد، از رستوران‌ها و کارواش‌های آمریکا و فروشگاه بیژن پاکزاد در بورلی هیلز گذشت و امروز به برندی رسیده که در تهران، لس‌آنجلس و ایتالیا ریشه دارد؛ روایتی از پشتکار، عشق و وفاداری به رؤیایی که در شش‌سالگی شکل گرفت. ■

@masihzad_official

02/05



معرفی اختصاصی ایران بیوگرافی

VAHID MOLAEI

مالک بزرگ‌ترین مجموعه‌ی رنت خودروهای لوکس کیش

From Absolute Zero to a Lamborghini — by IRBiography

از صفر مطلق تا لامبورگینی

وحید مولایی پسری از روستای اشکوری در شهرستان خفر فارس است که با سی‌وسه هزار تومان وارد جزیره‌ی کیش شد، آبدارچی یک بنگاه املاک بود و از بیزینس‌من‌هایی که برای خرید ملک می‌آمدند، اصول کسب‌وکار را آموخت. امروز او و چهار برادرش بزرگ‌ترین مجموعه‌ی اجاره‌ی خودروهای لوکس کیش را اداره می‌کنند؛ ناوگانی از لامبورگینی، فراری، مک‌لارن و رولزرویس که از یک کیا اسپورتیج قسطی شروع شد. داستان او، داستان ریسک‌های حساب‌شده و قدرت یک تیم خانوادگی است.

33K
هزار تومان؛ همه‌ی سرمایه‌ی وحید هنگام ورود به کیش

12
خودرویی که فروخت تا اولین لامبورگینی را بخرد

40+
خودروی لوکس در ناوگان امروز مولایی رنت

5
برادر؛ تیمی خانوادگی که همه‌چیز را وسط گذاشت





قهرمانی در مسابقات اتومبیل‌رانی

تولد
۲۰ آذر ۱۳۶۹، اشکوری، فارس

محل سکونت
جزیره‌ی کیش

حرفه
رنت و نمایشگاه خودرو

ثبت مولایی رنت
۱۳۹۶

شعبه‌ها
کیش و دبی

اینستاگرام
vahidmolaei1369@



وحید مولایی و لامبورگینی هوراکان

01

سی‌وسه هزار تومان و یک رؤیا

وحید مولایی ۲۰ آذر ۱۳۶۹ در روستای اشکوری در شهرستان خفر فارس به دنیا آمد؛ در خانواده‌ای ساده با پدری پرتلاش و چهار برادر. علاقه‌اش به خودرو از نوجوانی شروع شد، اما در روستا راهی برای آن نبود. با همه‌ی دارایی‌اش، صد هزار تومان، بلیت کیش خرید و با ۳۳ هزار تومان باقی‌مانده پا به جزیره گذاشت. آبدارچی یک بنگاه املاک شد و از بیزینس‌من‌هایی که برای خرید ملک می‌آمدند، اصول کسب‌وکار را آموخت. بعد تاکسی خرید و کم‌کم برادر و پدرش را هم به کیش آورد.

02

از یک اسپورتیج تا مولایی رنت

اولین خودروی شخصی‌اش یک کیا اسپورتیج بود که با یک میلیون تومان نقد و دو وام خرید. برای پرداخت اقساط مجبور شد آن را اجاره بدهد و ایده‌ی رنت خودرو از همین‌جا متولد شد. پنج برادر همه‌ی دارایی‌شان را وسط گذاشتند و مجوز رنت را اجاره کردند. نقطه‌ی عطف زمانی بود که برای اولین بار در مسابقات اتومبیل‌رانی کیش شرکت کرد، اول شد و رکورد را یک ثانیه بهبود داد؛ مدیرعامل وقت سازمان مربوطه هم یک مجوز رنت به او هدیه داد.

من هم یک روز کارمند بودم؛ نه آقازاده بودم نه بچه‌پولدار... آینده را هیچ‌کس جز خودت نمی‌سازد.

03

بزرگ‌ترین ریسک زندگی

وحید حدود دوازده خودرو را فروخت تا اولین لامبورگینی هوراکان را بخرد؛ ریسکی که به گفته‌ی خودش مسیرش را عوض کرد. امروز مجموعه‌ی مولایی با بیش از چهل خودروی لوکس، از لامبورگینی و فراری تا مک‌لارن و رولزرویس، در کیش و دبی شعبه دارد و هلدینگی شامل باشگاه لامبوجیم، اتوگالری و رستوران ایتالیایی لاکاوا را اداره می‌کند. او ریاست کمیته‌ی اتومبیل‌رانی منطقه‌ی آزاد کیش را هم بر عهده دارد و به جوان‌ها می‌گوید: «از صفر هم می‌شه شروع کرد؛ اونم از صفر مطلق!»

04

تیمی به نام خانواده

مولایی هیچ‌وقت داستانش را تک‌نفره روایت نمی‌کند. او برادر بزرگ‌تر، پدر و سپس دیگر اعضای خانواده را یکی‌یکی به کیش آورد و وقتی تصمیم گرفتند وارد بازار رنت شوند، پنج برادر، سعید، محمد، حمید، حامد و وحید، همه‌ی دار و ندارشان را وسط گذاشتند. چون مجوز رسمی رنت به سرمایه‌ی چند خودرو نیاز داشت و آن‌ها چنین سرمایه‌ای نداشتند، ابتدا مجوز را اجاره

نقطه‌های عطف یک مسیر

1369
تولد در روستای اشکوری، دهستان سفیدار، شهرستان خفر فارس

1391
ورود به کیش با ۳۳ هزار تومان و کار به‌عنوان آبدارچی بنگاه املاک

1392
اجاره دادن کیا اسپورتیج برای پرداخت اقساط؛ تولد ایده‌ی رنت

قهرمانی
مقام اول اولین مسابقه‌ی اتومبیل‌رانی کیش و هدیه گرفتن مجوز رنت

1396
ثبت رسمی شرکت مولایی شتاب کیش (مولایی رنت)

لامبورگینی
فروش حدود دوازده خودرو برای خرید اولین لامبورگینی هوراکان

1403
روایت داستان زندگی در یازدهمین اجلاس جهانی مدیریت کیش


با پدر و برادران



ساختمان لامبورگینی کیش

> **من داستان موفقیتم رو تعریف کردم تا شاید به درد جوونای امروز بخوره؛ از صفرم می‌شه شروع کرد، اونم از صفر مطلق!**

— وحید مولایی، اجلاس جهانی مدیریت کیش، بهمن ۱۴۰۳



ناوگان مولایی رنت در کیش

کردند. وحید بارها گفته است هر کاری که تیمی باشد، به‌ویژه اگر حمایت خانواده پشتش باشد، به اوج می‌رسد.

او پس از سال‌ها به روستای اشکوری برگشت و در ویدئویی گفت اصالت یعنی یادت نرود از کجا آمده‌ای و به کجا رسیده‌ای؛ و اینکه با خودروهایش برگشته نه برای پز دادن، بلکه برای اینکه به جوان‌ها بگوید آن‌ها هم می‌توانند.

> **مهم نیست کجا به دنیا اومدی، مهم اینه کجا می‌خوای برسی.**

05

پیامی برای جوان‌ها

وحید می‌گوید ویدئوهایی که منتشر می‌کند درباره‌ی فخرفروشی نیست؛ پیامش ساده است: اگر امروز می‌گویی نمی‌شود و شرایط بد است، بدان خیلی‌ها از صفر شروع کرده‌اند. به باور او همیشه آدم‌هایی هستند که با انرژی منفی می‌گویند «چون پول داشت، چون پارتی داشت، چون شانس آورد»؛ نباید به این صداها گوش داد. اگر امروز یک قدم از دیروز جلوتر باشی، یعنی در حال پیشرفتی. ایمان، یادگیری مداوم، کار تیمی و قبول ریسک حساب‌شده را کلیدهای بازی می‌داند و رؤیای بعدی‌اش را هم پنهان نمی‌کند: لامبورگینی و فراری‌های تازه، و روزی بوگاتی. ■

MOLAEI GROUP · TODAY

مجموعه‌ی مولایی امروز

شعبه‌ها	کیش و دبی
ناوگان	بیش از ۴۰ خودروی لوکس
هلدینگ	لامبوجیم، اتوگالری مولایی، رستوران لاکاوا
مسئولیت	رئیس کمیته‌ی اتومبیل‌رانی منطقه‌ی آزاد کیش
عنوان	سفیر تبلیغاتی کیش

03/05



معرفی اختصاصی ایران بیوگرافی

MEHRSA SHAROLESLAM

مشاور برندینگ و توسعه‌ی کسب‌وکارهای لوکس در دبی

The Psychologist Who Writes Stories for Luxury Brands — by IRBiography

شیخِ هر کس، خودِ اوست

مهرسا شرع‌الاسلام روانشناسی خوانده، دو سال معلم دانش مغز بوده و امروز در دبی برای برندهای لوکس استراتژی و قصه می‌نویسد. او معتقد است کسی برنده می‌شود که خودش خودش را نجات دهد.

نام اصلی
زینب شرع‌الاسلام

تولد
۹ اردیبهشت ۱۳۷۸، جنوب ایران

محل سکونت
دبی، امارات

تحصیلات
روانشناسی

حرفه
برندینگ، مارکتینگ و توسعه‌ی کسب‌وکار

اینستاگرام
@mehrsasharoleslam

01

هنجارشکنی از مدرسه شروع شد

مهرسا شرع‌الاسلام، با نام اصلی زینب، ۹ اردیبهشت ۱۳۷۸ در یکی از شهرهای جنوبی ایران به دنیا آمد. در دبیرستان فرزانگان ریاضی می‌خواند و عاشق فیزیک و المپیاد بود، اما کنجکاوی‌اش او را به روانشناسی و نوروساینس کشاند و برای همین به تجربی رفت. در دانشگاه به کلاس‌های فلسفه‌ی علم شریف، مولاناشناسی و روان‌پزشکی سر می‌زد، درباره‌ی خلاقیت از نگاه نوروساینس مقاله نوشت و دو سال معلم دانش مغز در مدارس فرزانگان بود؛ تا جایی که جایزه‌ی مروج برگزیده‌ی علم را دریافت کرد.

02

معلمی که درس زندگی داد

مهرسا ذاتاً عاشق معلمی بود و در کودکی با وایت‌برد معلم‌بازی می‌کرد. پس از فارغ‌التحصیلی با مدارس فرزانگان در حوزه‌ی پژوهش نوروساینس و درسی با عنوان «جعبه‌ابزاری برای ساختن آینده» همکاری کرد و انگیزه‌اش را آموزش چیزهایی می‌دانست که به خودش یاد نداده بودند. در همان سال‌ها در اینستاگرام کتاب معرفی می‌کرد و لایوهای کتاب‌خوانی برگزار می‌کرد؛ صفحه‌ای که بعدها به شهرتی میلیونی رسید و بیشتر مخاطبانش را زنان تشکیل می‌دهند.

03

روزی که کارت خالی بود

ترم اول دانشگاه، یک روز نه کارت بانکی‌اش موجودی داشت و نه کارت مترو؛ هزار تومان از دوستی قرض گرفت و تمام مسیر خانه را گریه کرد. همان روز تصمیم گرفت برای خودش درآمد بسازد: مقاله برای مجلات نوشت، ترجمه کرد، پاورپوینت ساخت و کتاب فروخت. پدرش او را تشویق کرده بود برای خواسته‌هایش خودش تلاش کند و هنگام مهاجرت به او گفت: «هر جای این مسیر پشیمون شدی، در این خونه رو تو بازه.»

04

شکستن یک کلیشه

خانواده‌ی پدری مهرسا اهل بازار و بیزینس بودند و ذهنیت تجارت از کودکی در او شکل گرفت؛ اما در همان خانواده این نگاه هم وجود داشت که بازار جای دختر نیست و مهرسا همیشه می‌خواست این کلیشه را بشکند. مادرش زنی مستقل بود و پدرش باور داشت دخترش باید برای خواسته‌هایش، از یک گوشی تا مهاجرت، خودش تلاش و پس‌انداز کند؛ مهرسا سه سال برای خرید آیفونش پول جمع کرد. او شکل‌گیری ذهنیتش را مدیون پدر و مادرش می‌داند و می‌گوید هر بار با آن‌ها حرف می‌زند، انگار یک میلیون دلار به حسابش واریز شده است.





مهرسا شرع‌الاسلام و دنیای کتاب

شهر نمی‌تواند ما را پولدار کند؛ این خود فرد است که باید پولساز باشد.

05

دبی؛ از یک شمع تا قراردادهای بزرگ

مهاجرتش به دبی دو سال برنامه‌ریزی داشت، اما روزهای اول سخت گذشت: لغو پروژه‌ها، بدهی چندصد میلیونی و حتی دو هفته زندگی در خانه‌ای بی آب و برق با یک شمع. او امروز در امارات و کشورهای حاشیه‌ی خلیج فارس روی برندینگ، مارکتینگ و توسعه‌ی کسب‌وکار کار می‌کند، از طریق آژانس Creative Sun کمپین می‌سازد و به برندهایی از ایران، اروپا و آمریکا برای ورود به این بازار مشاوره می‌دهد. یادگیری را بر درآمد مقدم می‌داند و می‌گوید: «اونی برنده می‌شه که خودش خودشو نجات می‌ده.»

06

روانشناسی در خدمت برند

مهرسا معتقد است رشته‌ی روانشناسی و تسلطش بر نوروساینس کاملاً با کار امروزش گره خورده است؛ چون روان و مغز آدم‌ها را درک می‌کند، می‌تواند محصولات را طوری طراحی و روایت کند که مشتری برایشان ارزش قائل شود و در جلسات مذاکره به توافق‌های بزرگ برسد. او خلاقیت را کلید موفقیت در عصر هوش مصنوعی می‌داند و خودش را با افتخار «فروشنده» معرفی می‌کند؛ استعدادی که از دبیرستان و فروش کتاب و بوک‌مارک شروع شد.

شفافیت خط قرمز اوست و موفقیت را نه با پول و فالوور، که با فاصله‌اش از نقطه‌ی شروع می‌سنجد. ■

پنج درسِ مهاجرت

آنچه مهرسا شرع‌الاسلام از روزهای سخت دبی آموخت


در دبی

1 **فرمول‌های ایران در دبی جواب نمی‌دهد**
باید هر آنچه آموخته‌ای را کنار بگذاری و از نو بازار را کشف کنی و شبکه بسازی.

2 **امنیت شغلی را خودت می‌سازی**
در بازاری رقابتی مثل دبی، سازمان‌ها به‌سادگی جایگزین پیدا می‌کنند؛ ارزشی بیافرین که جایگزینی نداشته باشد.

3 **تاب‌آوری، مزیت ایرانی‌هاست**
ایرانی‌ها در بحران سریع دنبال راه‌حل می‌گردند و تسلیم نمی‌شوند.

4 **پول راه‌حل نیست، مدیریت پول است**
پولِ بدون مدیریت، حتی اگر زیاد باشد، از دست می‌رود.

5 **یادگیری بر درآمد مقدم است**
پروژه‌ای که فقط پول خوب دارد اما یادگیری ندارد، ارزش پذیرفتن ندارد.

> **اگر دو سال زودتر به دبی آمده بودم، نه تنها سریع‌تر رشد نمی‌کردم، بلکه شاید نابود می‌شدم!**

— مهرسا شرع‌الاسلام



معرفی اختصاصی ایران بیوگرافی

MOHAMMADREZA MADANI

کارآفرین ایرانی و بنیان‌گذار وسلا موتورز در دبی

The Man Who Sold the Tesla Name — by IRBiography

گام‌های کوچک، اما پیوسته

تولد
۲۰ آذر ۱۳۶۴، تهران

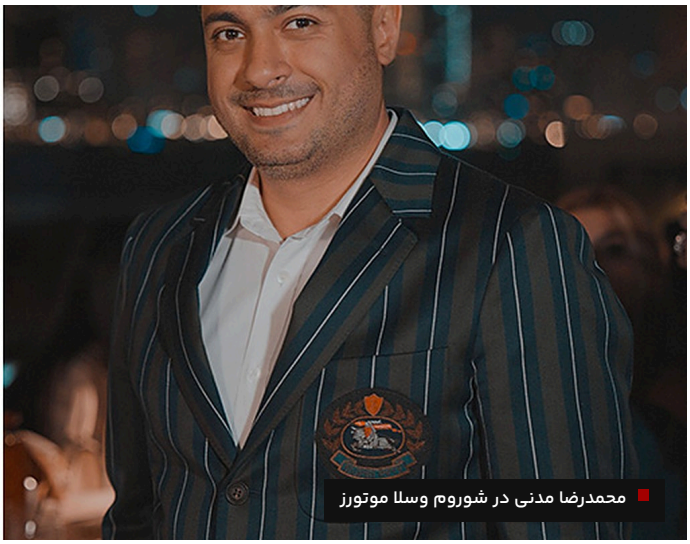
محل سکونت
دبی، امارات

تحصیلات
مهندسی عمران و شهرسازی، MBA

حرفه
خودرو و املاک

شرکت‌ها
Vesla Motors، MRM Investment

اینستاگرام
@mrmadanii





محمدرضا مدنی در شوروم وسلا موتورز

01

از سه‌سالگی در دبی

محمدرضا مدنی ۲۰ آذر ۱۳۶۴ در تهران و در خانواده‌ای مرفه به دنیا آمد. سه‌ساله بود که همراه پدرش، که در واردات لوازم خانگی از چین به امارات فعالیت داشت، به دبی رفت و از دوازده‌سالگی همان‌جا ماند. در پانزده‌سالگی تصمیم گرفت روی پای خودش بایستد. لیسانس مهندسی عمران و شهرسازی و مدرک MBA گرفت و سال‌ها، به گفته‌ی خودش، روزی بیش از چهارده ساعت کار کرد.

02

معامله‌ای به نام تسلا

فعالیت تجاری‌اش را در ۲۰۰۳ با فروش خودرو به خریداران ایرانی آغاز کرد و بعد سراغ واردات قطعه از چین رفت. سال ۲۰۰۹ اولین نمایشگاهش را در دبی با نام «تسلا موتورز»، هم‌نام شرکت پدرش، باز کرد و برند را در امارات به ثبت رساند؛ با وجود مخالفت پدر و صرف حدود بیست درصد سرمایه‌اش. وقتی تسلا در ۲۰۱۷ خواست وارد دبی شود، این نام در اختیار مدنی بود؛ در ۲۰۱۹ برند را به مبلغ ده میلیون دلار به تسلا واگذار کرد و شرکتش را «وسلا موتورز» نامید.

> **مسیر موفقیت با گام‌های کوچک اما پیوسته ساخته می‌شود.**

03

امپراتوری خودرو و املاک

سیستم اجاره‌ی خودرویی که مدنی در ۲۰۱۱ راه انداخت، امروز با بیش از ده هزار خودرو یکی از بزرگ‌ترین شبکه‌های اجاره در امارات است و شرکتش نماینده‌ی فروش فورد، لینکلن، میتسوبیشی و نیسان در دبی است. شوروم او در سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۳ پرفروش‌ترین شوروم امارات شناخته شد. در حوزه‌ی املاک بیش از ۷۰۰ واحد تجاری را مدیریت می‌کند و از طریق MRM Investment در بیش از سی استارتاپ سرمایه‌گذاری کرده است. او به جوان‌ها توصیه می‌کند زبان انگلیسی را جدی بگیرند، روی فناوری سرمایه‌گذاری کنند و تعادل کار و زندگی را از دست ندهند.

معامله‌ای به نام تسلا

2003
شروع فروش خودرو به خریداران ایرانی در دبی

2009
افتتاح نمایشگاه Tesla Motors و ثبت برند در امارات

2011
راه‌اندازی سیستم اجاره‌ی خودرو

2015
اولین مجتمع تجاری با ۳۳ واحد

2017
تصمیم تسلا برای ورود رسمی به دبی

2019
واگذاری برند به تسلا به مبلغ ۱۰ میلیون دلار؛ تولد Vesla Motors

2023–2021
پرفروش‌ترین شوروم خودرو در امارات



برند تسلا در دبی



10 K+
خودرو در شبکه‌ی اجاره

700 +
واحد تجاری تحت مدیریت

30 +
استارتاپ سرمایه‌گذاری‌شده

$10 M
ارزش معامله‌ی برند تسلا

HIS ADVICE

زبان انگلیسی
مهم‌ترین مانع ایرانی‌ها در بازارهای بین‌المللی

فناوری
سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای دیجیتال

استقامت
ناامید نشدن از شکست‌های کوچک

تعادل
موفقیت نباید به قیمت زندگی شخصی تمام شود

مسیر موفقیت با گام‌های کوچک اما پیوسته ساخته می‌شود.

05/05



معرفی اختصاصی ایران بیوگرافی

ALI HAJIMOHAMMADI

بنیان‌گذار همیار وردپرس، ژاکت و همیار آکادمی

From a Backpack to an Internet Empire — by IRBiography

یک‌شبه به پله‌ی دهم نمی‌رسید

تولد	۱۳۷۱، آبیک قزوین
محل سکونت	تهران و دبی
تحصیلات	کاردانی مهندسی مواد
حرفه	کارآفرین اینترنتی و مدرس
برندها	همیار وردپرس، ژاکت
اینستاگرام	hajimohamadiinsta@


سمینار قهرمان بیزینس

خودتان را با جایگاه امروز افراد موفق مقایسه نکنید؛ موفقیت هزینه‌ی خودش را دارد.

01

وبلاگ، ایمیل و یک رؤیا

علی حاجی‌محمدی ۱۳۷۱ در آبیک قزوین، در خانواده‌ای فرهنگی و اصالتاً اصفهانی به دنیا آمد؛ پدرش دبیر زبان و مادرش معلم کلاس اول بود. مهاجرت به اصفهان و جراحی قلب پدر از او نوجوانی مستقل ساخت. در راهنمایی قالب وبلاگ طراحی می‌کرد و در ازای خدمات کامپیوتری از همکلاسی‌ها کارت اینترنت می‌گرفت. وقتی پدرش با کلاس کامپیوتر مخالفت کرد، خودش یاد گرفت و در کلاس تری‌دی‌مکس اول شد. در اول دبیرستان با پول توجیبی نمایندگی فروش هاست خرید و به‌جای دو هاست، پنج تا فروخت.

02

از وردپرس۹۸ تا همیار وردپرس

با سایت «وردپرس۹۸» آموزش رایگان منتشر کرد و پروژه گرفت و حدود هجده‌سالگی اولین دفترش را باز کرد. شرکت در استارتاپ ویکند تهران او را به پایتخت کشاند. دانشگاه را پس از ۹۰ واحد کنار گذاشت، هرچند امروز به هیچ‌کس چنین توصیه‌ای نمی‌کند. حدود ۲۳ سالگی، به‌خاطر نام دامنه از بنیاد وردپرس اخطار کپی‌رایت گرفت و در سه روز همه‌چیز را به سایت تازه‌ی «همیار وردپرس» منتقل کرد.

03

یک کوله‌پشتی و یک فهرست

پس از فوت مادربزرگش خانه را هم از دست داد و تمام زندگی‌اش در یک کوله‌پشتی جا شد. یک شب همه‌ی تخصص‌هایش را فهرست کرد، در کتابخانه‌ای در تهران کارگاه آموزشی گذاشت و در یک ماه همه‌ی بدهی‌هایش را پرداخت. همیار وردپرس رشد کرد، مارکت «ژاکت» متولد شد و «همیار آکادمی» آموزش طراحی سایت، بازاریابی دیجیتال و فروش آنلاین را بر عهده گرفت. امروز دوره‌هایی از هوش مصنوعی برای بیزینس تا اتوماسیون برگزار می‌کند و می‌کوشد سیستمی بسازد که بدون حضور خودش هم رشد کند.

04

آدم‌های درست، زمان درست

حاجی‌محمدی خودش را ریسک‌پذیر می‌داند و می‌گوید با ورود هر فناوری تازه، اول از همه سعی می‌کند آن را یاد بگیرد. یکی از نقاط قوتش را قرار گرفتن آدم‌های درست در زمان مناسب در مسیر زندگی‌اش می‌داند و با همه، از سرمایه‌گذار و کارمند تا دنبال‌کنندگانش، همدلی دارد. او توصیه می‌کند تا حد امکان پول نقد خرج کنید تا ارزش واقعی هزینه کردن را بهتر درک کنید. ■

پنج چهره، پنج مسیر

هیچ‌کدام یک‌شبه به اینجا نرسیدند؛ هر پنج نفر از صفر شروع کردند.



01
مسیح زاد



02
وحید مولایی



03
مهرسا شرع‌الاسلام



04
محمدرضا مدنی



05
علی حاجی‌محمدی

YOUR STORY NEXT

داستان شما می‌تواند صفحه‌ی بعدی این مجله باشد

برای ثبت و معرفی بیوگرافی خود با ایران بیوگرافی در ارتباط باشید.

IRBIOGRAPHY.COM

جای تبلیغ

INSIDE BACK COVER · 210 × 285 MM

جای عکس پشت جلد

BACK COVER · 210 × 285 MM