

# לושניקוב ניקולס

## השכלה

2013-2019-

מקיף ד' אשדוד - בגרות מלאה + 12 שנות לימוד

2023-

קורס פיתוח FULL STACK במכללת האקריו

054-914-5172 📞

אשדוד 📍

15.12.2000 ▲

## כישורים

- עבודת צוות
- יכולת עבודה תחת לחץ
- ועמידה ביעדים
- אנרגטי ופוזיטיבי עם יכולת למידה עצמית מהירה
- חשיבה יצירתית וחוסן נפשי

## שפות

עברית: שפת אם

אנגלית: רמת שפת אם

רוסית: טובה

## ניסיון תעסוקתי - (בתור חלק מהקורס) + לצפיה בפרוייקטים

- במהלך לימודי פיתוח אתרים בצד הלקוח, העמקתי בשימוש ב-HTML לבניית מבנה ותוכן אתרי אינטרנט בצורה תקנית וסמנטית. רכשתי מיומנות ב-CSS לעיצוב מתקדם של דפי אינטרנט, כולל פריסות גמישות, אנימציות וטיפוגרפיה מודרנית. באמצעות JavaScript, פיתחתי יכולות להוסיף אינטראקטיביות ודינמיות לאתרים, כולל מניפולציה של ה-DOM ועבודה עם APIs.
- השתמשתי ב-Bootstrap כדי לפתח אתרים רספונסיביים בצורה מהירה ויעילה, תוך ניצול רכיבים ומחלקות מוכנות. עבדתי עם Tailwind, פריימוורק CSS המאפשר עיצוב מותאם אישית בעזרת מחלקות שימושיות, מה שאיפשר לי לפתח ממשקים נקיים ויעילים. עם Sass, למדתי לארגן את קוד ה-CSS בצורה מודולרית ומתקדמת, באמצעות משתנים, פונקציות ומיקסינים.
- לבסוף, רכשתי ניסיון ב-React, ספריית JavaScript לפיתוח ממשקי משתמש אינטראקטיביים. בעזרת React, פיתחתי אפליקציות אינטרנט יעילות עם יכולות ניהול מצבים מורכבים, תוך שימוש ברכיבים חוזרים וגישות מודרניות לפיתוח.

# ניסיון תעסוקתי

## 2023- נציג שירות לקוחות ומכירות חברת סלקום

- טיפול בפניות הלקוח - מענה מהיר, יעיל ומדויק לכל בקשה ובעיה הקשורה לשירותי הסלולר והשירותים הנייחים של הלקוח.
- סיוע טכני - מענה נרחב לכל בעיה טכנית אשר הלקוח נתקל בה, עד להגעה לפיתרון מוחלט.
- עזרה עם חשבוניות וחיוכים - סיוע ללקוחות בפירוט חיובים והסבר החשבונית, ביצוע שינויים במשתמש ווידוע שביעות רצון של הלקוח.
- מכירות - המלצה על מוצרים ושירותים ללקוחות בהתבסס על הצרכים וההעדפות שלהם, תוך עמידה ביעדי מכירות.
- עמידה בסטנדרטים גבוהים - שמירה על סטנדרטים גבוהים של שירות ויעילות, עמידה עקבית בכל היעדים שנקבעו, כולל אורך השיחה, תחילה וסיום הטיפול, מכירות ויעילות.

## 2021-2022 נציג מכירות וקונברז'ן חברת ויזת-כאל

- פניה ליותר מ- 100 לקוחות פוטנציאליים ביום לצורך הצאת אשראי.
- מכירות פרונטליות של יישומים ושירותים של החברה.
- קונברז'ן של מינימום 10% לקוחות חדשים ביום.
- תפעול מערכת CRM פנימית של החברה לצורך טיפול בלקוחות.
- עמידה בכל היעדים של מכירות החברה לאורך כל תקופת העבודה.
- עבודה מול לידים קרים לצורך קידום מוצרי החברה.

## שירות צבאי

### 2020-2023 משק רמת"ג

- יצירת קשר והזמנה של חיילים לצורך הצבה מחדש ביחידות שונות.
- תפקיד של קצין מיון למתרת שיבוץ חיילים חדשים ליחידות יעודיות.
- שימוש במערכת ERP ומערכות פנים צבאיות נוספות.
- מעקב וטיפול מלא לכל חייל שמיועד לרמת"ג.
- סינכרון בין צורכי היחידות למאגרי החיילים והעדיפות הצבאית.