

הדס פישר

פרטים אישיים:

ת.לידה: 01.09.85

כתובת: עמיעד 8/1 תל אביב

טלפון נייד: 054-2342228

אי מייל: fisherhadas@gmail.com

יכולות אישיות:

בעלת כושר שיווק ומכירות, יזמות וניהול, חשיבה עסקית, ושילוב של ידע מקצועי מקיף בענף המכירות. ראייה מערכתית רחבה, בשילוב גמישות מחשבתית ומעשית. יכולת בניהול תהליכי בנייה, מיזום הפרויקט ועד סיומו כולל מעקב כספי וקידום פרויקטים לפרטי פרטים. יכולת ניהול מו"מ ורפרזנטטיביות גבוהה. שירותית ובעלת יחסי אנוש מעולים.

פעילה חברתית, מתנדבת בעמותת "אתגרים" - עמותה הפועלת לשילוב בעלי מוגבלויות בענפי ספורט שונים

ניסיון תעסוקתי:

2017- כעת: vp sales ומנהלת מוקד בחברה בתחום שוק ההון - הקמתי וניהלתי מוקד מכירות, מחזור שבין 700-900 אלף דולר בחודש, יש לציין שכאשר הגעתי אליו המחזור היה כעשירית, העבודה כללה - ניהול והדרכת אנשי המכירות, האחמשי"ם, (מוקד שבין 30-40 אנשים) והבק- אופיס, ניהול הטראפיק (חלוקה ומעקב אחרי הלידים) בניית תכנית יעדים, מערך הדרכה והעברת בריף מכירות יומיים ושבועיים, בגדול כל מה שקשור בניהול רצפת המכירה ומאחורי הקלעים שלה, כפופה למנכ"ל החברה. כל הלקוחות שעבדתי מולם וחלק ניכר מצוות העובדים הם אמריקאים ומערב אירופה, האנגלית שלי ברמת שפת אם.

2016-2017 מנהלת מוקד וראש צוות מוקד טלפוני - ניהול והכוונה מקצועית של 10-15 נציגים בתחום שוק ההון, העבודה כללה הדרכה, משוב וביקורת על ביצועי הנציגים באופן יום יומי, כמו כן חלוקת הלקוחות החדשים ביניהם תוך מתן תשומת לב לכל נציג על מנת להוציא ממנו את מקסימום התפוקה האפשרית והעברת אינפורמציה על ביצוע של כל אחד מהנציגים לדרג הניהולי העבודה כללה שעות לא שגרתיות, עבודה תחת לחץ, ריבוי משימות והמון אנרגיה חיובית אינסופית אל מול הנציגים ויצירת אווירה חיובית ותומכת בכל רגע נתון במשמרת ומחוצה לה

2016: סוכנת Retention בחברת פורקס ואופציות בינאריות בשוק ההון הבינלאומי, עבודה בשפה

האנגלית

במסגרת תפקיד זה פניתי ללקוחות שנרשמו במערכת והגדלתי את חשבונם תוך כדי מסחר עימם באופציות בשוק ההון, היקף מכירות חודשי 300,000 דולר. העבודה כללה שעות לא שגרתיות, התמודדות עם סביבת עבודה תובענית ועמידה ביעדים גבוהים.

2013-2015 : היידי- 3 חנויות תכשיטים - בעלים, יזמית ומנכ"ל

הקמתי את החברה בתחילת 2014 מיזום הרעיון, פיתוחו, תפעול והיישום בפועל. ניהול החנויות, ניהול אתר אינטרנט, ניהול עובדים, (כ-16-12 אנשי מכירות שעובדים במשמרות של 12 שעות בשלושה מוקדים שונים). עיצוב, קנייה ומכירה של תכשיטים ואביזרי אופנה מסוגים שונים. קשרים עם ספקים, קשרים עם בעלי הקניונים ומנהלות השיווק. מכירה לחנויות. ניהול שוטף. חשיבה עסקית ופיתוח העסק.

2010-2013 : "סומוטו"- מנהלת פיתוח עסקי ולאחר מכן ראש צוות במכירות בחברת סטארט אפ בתחום

מנועי החיפוש

במסגרת תפקידי יצרתי קשרים עסקיים עם מפתחי תוכנה שלהם שיווקתי ומכרתי את המוצר. העבודה כללה איתור תוכנות חדשות שיוצאות אל השוק, יצירת קשר עם בעל התוכנה, שכנוע ומשא ומתן לשיתוף פעולה עם המוצר- אותו אני מטמיעה בתוכנה הקיימת של הלקוח, לאחר מכן- החתמה על חוזה המחייב אותם בשיתוף פעולה מלא עם התוכנה ולאחר מכן ניהול חשבון הלקוח והגדלת מעגל ההכנסה מהם, הן מפרסום בגוגל והן משיווק תוכנות אחרות שמתאימות ללקוח (הגדלת המכירה עד כמה שניתן), העבודה כללה עמידה ביעדים גבוהים- (כ- 300,000 דולר בחודש). לאחר מכן, התמניתי לראש צוות עבור הצוות בו עבדתי, העבודה כללה מתן משלב, אחריות לעמידה ביעדים של כלל החברים בצוות, תמיכה מקצועית ופתרון בעיות ומשברים הן ביכולות המכירה והן בבעיות אישיות.

2007-2009 - אתר המסעדות- REST מקבוצת דפי זהב- מנהלת לקוחות איזורית- אזור השרון:

במסגרת עבודה זו מכרתי את שירותי האתר לבעלי מסעדות ואולמות אירועים, יזמתי פגישות עם כל בעלי המסעדות, בתי הקפה, שירותי המשלוחים ובעלי האולמות, להם מכרתי מוצרים אינטרנטיים שונים כגון אתר אינטרנט, מודעות ובאנרים בהיקף של חצי מיליון שקל בחודש. העבודה כללה שעות לא שגרתיות, נסיעות מרובות בכל הארץ, עמידה ביעדים גבוהים אל מול לקוחות ישראלים, שהעבודה מולם מורכבת ומתאגרת.

2007-2009 - "ארטז אומנות" מנהלת אזור – מנהלת מכירות שטח.

במסגרת עבודה זו ניהלתי 10-15 צוותים באירופה ובמדינות הסקנדינביות, (תלוי בעונה), הדרכה מרובה בתחום המכירות, הכשרת אנשי מכירות חדשים מרמת סוכן השטח הפשוט למנהל הצוות, העבודה כללה שעות לא שגרתיות, גיוס עובדים חדשים, ניהול כ- 90 עובדים, עמידה ביעדי מכירות גבוהים ועבודה לוגיסטית רבה: שינוע וארגון ציוד רב, הכולל רכבים, השכרת דירות ועוד.

2006 - "ארטז אומנות"- סוכנת מכירות וראש צוות

במסגרת עבודה זו רכשתי ניסיון רב במכירות DOOR TO DOOR ברחבי אירופה, לאחר כחודשיים התקדמתי לתפקיד ראש הצוות, ניהלתי צוות של 6 סוכני שטח, העבודה כללה ניהול הלו"ז והציוד, הדרכת הסוכנים החדשים וחיזוק הסוכנים הוותיקים, שמירה על יעדי הצוות.

2003-2004 : רכזת קורסים במכללת "באר שבע והנגב"

במסגרת תפקידי מרכזת קורסים וסדנאות ללקוחות פרטיים ולגופים עסקיים בתחומים שונים. כמו כן, הייתי אשת הקשר אל מול המרצים ואחראית על ארגון הקורסים והסילבוסים השונים.

שרות צבאי :

2004-2006 – שירות מלא בחיל החינוך והנוער

קורסים : קורס פיקודי, קורס הדרכה.

שירות בן שנתיים בהדרכת בני נוער ומתנדבים מחו"ל בעידוד לשירות קרבי.

לאחר מכן, יציאה לקורס מפקדים ופיקוד על קורס מדריכים בבסיסי הדרכה שונים.

השכלה :

2008-2011 : B.A בתקשורת תוך התמחות בשיווק ופרסום במכללת ספיר,

סיום בהצטיינות בממוצע 95.

כישורי מחשב : שליטה בתוכנת CRM, Sales Force, ובתוכנות אופיס השונות.

שפות :

שליטה ברמת שפת אם בשפות הבאות : אנגלית ועברית.

בעלת רשיון נהיגה בתוקף

המלצות ימסרו על פי דרישה