מנהל פרוייקט

**שמי כּוֹהֵן**

**תל אביב** | +972-50-244-1111 | [shemi8810@gmail.com](mailto:shemi8810@gmail.com)

|  |
| --- |
| ***סיכום***   * **10 שנות ניסיון כמנהל** צוות . * **5+ שנות** ניסיון כמנהל **פרויקטים.** * ניסיון של **שנה ומעלה במנהל פרויקטי תוכנה, ניהול 10+ חברי צוות** * **M BA ניהול עסקים** , אונו מכללה אקדמית **.** |
| ***ניסיון***  **2021 - היום**  **מנהל פרויקט, ברימאג .**  אחת החברות המובילות בישראל בתחום השיווק וההפצה של מוצרי חשמל לבית ואלקטרוניקה, בעלת רשת חנויות בשם "מטרו".  אחריות על משא ומתן מול ספקים, תמחור כל מגוון המוצרים, ניהול מכירות, אחראי על מגוון המוצרים, ניהול מלאי, אחראי על יעדי מכירות ורווחיות. מתן פתרונות לבעיות מסחריות. עבודה מול ההנהלה הבכירה.   * הובלת פיתוח פלטפורמת שיווק מקוונת /אופליין למכירה וקידום מוצרי החברה. * **ניהול** 15 בעלי זכיינות **.** * עבודה עם צוותים חוצי ארגון הפרוסים ברחבי הארגון. * מוביל פיתוח פתרונות לאורך מחזור חיים מלא. * מתן פתרונות לבעיות מסחריות . * אחראי על מגוון המוצרים . * אחראי על יעדי מכירות ורווחיות . * ייזום פגישות וסיעור מוחות עם מחזיקי עניין לפתרון מכשולים. * **בנה צוותים צולבים** מאפס של חברים מנוסים וזוטרים. * בנה מפת הדרכים להצטרפות א זכיין . * ידע עסקי מנהיגות, ערך ומגבלה של פתרונות מפותחים. * מעקב התקדמות יומי באמצעות פגישות ותרשימי שריפה . * עבודה יעילה תחת לחץ, ניהול רמות לחץ של צוותים. * קביעת אבני דרך, יעדים ומועדים. * ביצועי צוות מדודים **(KPI** ) . * צוותים פרודוקטיביים ובעלי מוטיבציה בזמנים מאתגרים. |

|  |
| --- |
| **2 019 - 202 1     מנהל פרויקט** , **אלגוריטמיקה**  **סטארט אפ השואפת** ללמד ילדים **תכנות (C++ , Java , Python )** ברחבי ישראל, מכיתה א' ועד ח'.   * להוביל פיתוח פתרונות מסובכים לאורך כל שלבי מחזור החיים של הבנייה * ניהל צוות צולב תפקודי של **3 מפתחים.** * אחריות על גיוס לקוחות ומערכות תמיכה פנימיות/חיצוניות . * וודאו שפרויקטים מועברים בזמן, בהיקף ובתקציב. * פיתוח עסקי ומכירות בסביבת סטארט-אפ הייטק כמנהל פרויקטים של **חברת B2B Saas** . * תעדוף וביצוע משימות שונות, אחריות לצמיחה ורווחיות באמצעות שירות ללקוחות מסוגים שונים . * מכוון לפרטים ומתודי בפתרון בעיות וניהול פרויקטים ומשימות מרובות . * עבודה ישירה עם בעלי עניין עסקיים וניתוח דרישות עסקיות. |
| * 1. מנהל מומחה מכירות אזורי, **S. S Chestwitz .** * ניהול פעולות שונות באמצעות נקודות מכירה. * אחריות על ביצועי מכירות אזוריים ושירות עם **היבטי B2B** . * **ניתוח נתונים** כדי לספק צמיחה . * רכישת עסקים חדשים ופיתוח נוסף של לקוחות **ה-B2B שלנו.** |
| **2014 – 2016** בעל עסק **קפה היינה**   * מייסד בית קפה בעל זיכיון. * ניסיון בניהול והגדלת לקוחות ישירים. |
| **2011 – 2014** מנהל פרויקט אזורי **מוצר צריכה אלקטרה**   * אחראי על פרויקטים בנקודות מכירה בהיבטי **B2B** & **B2C .** * אחראי ל **פיתוח עסקי** וצמיחה ברווחים. * ניהל **5+ עובדים** בנקודות מכירה. |
| **2007-2012** מנהלת חנות, מנהלת הדרכה, **אדידס**  **2010 - 2012 מנהל הדרכה, אדידס**   * הקמת צוות עבודה s. * ניהל **10+ עובדים** בחנות. * ניהול מלאי. * ידיים על הקמת תוכנית אימונים. * בנה מאפס תכנית הכשרה שנתנה ידע על ההיסטוריה והמוצרים לכל העובדים החדשים ברחבי הארץ. * גיוס עובדים.   **2008 - 2009** סגן מנהל חנות, **אדידס.**   * מנהל משמרת. * אחראי על הידע של העובדים. * ראש שירות לקוחות. * יעדי מכירות ורווחיות.   איש מכירות **2007-2008** , **אדידס.**   * מכירת מוצרי החברה. * יעדי מכירות |
| ***חינוך***   * **2020** עיצוב פנים, סטודיו 6b * **2018 - 2019**     **MBA ניהול עסקים,** מכללה אקדמית אונו * **2009-2012 BA** **ניהול עסקים** , מכללה אקדמית אונו |
| ***שפה***   * אנגלית - שליטה גבוהה * עברית – שפת אם * G reek - רמה בינונית |
|  |