

ג'ודית רגב  
תקציר

רחובות ישראל      רחובות ישראל      ג'ודית רגב  
050-5725646      Judit.regev@gmail.com

אשת שיווק ומכירות וותיקה בשיטה ובأולמות התצוגה, עבודה מול בכירים כגון מנכ"לים, מנהלי כספים ומנהלי IT. עבודה מול עסקים קטנים ובינוניים: מכוורות, מיני מרכטים פרטיים, חניות טבע, רשותות B, אניס, שופרסל, טמבריות ועוד מ- באר שבע עד קריית שמונה

*You name it, I sold it... Almost.*

**nisyon niholi snipim rab shnim : nihlati snipim vagedolim vayobdim bchborot cmo: mataim li, snip haatot betalpiot yerushlim. d'r gab, snip bel'yo snetr (fetachti at hasnip). ophnet maazner.**

הגישה שלי למכירות - להציג את הצורך של הלוקה גם אם זה כאב (לקוח), להניף כdag צנווע אך איתן את הפתרון שלו.

#### nisyon teusokti bsheta.

**2022-2023: רם-אף בע"מ** – מנהלת מכירות שטח של כלי שימוש הנדסים, 100% עבודות שטח עצמית, הבאת לקווחות החדשניים תוך כדי התמודדות מול מתחרים וותיקים ויזועים. החברה נתקלה בבעיות, ולצעריה הייתה בין אנשי הצוות שצומצמו (שכללו חלק גדול מה הנהלה)

**2018-2021: אקס.אמ.גי בע"מ** – חברת אם לשתי חברות חדשות  
חברה א': חברת **מוזון**: גידול ויבוא סוג תה ייחודי מסין החברה ב': עיצוב ובניית **רכבות מעץ לילדיים** – ייצור בסין, שיווק לחניות יצירה  

- תפקידי זהה היה בשתי החברות כאחת תוך די יום עבודה, שוק, מכירה והטמעת שני מוצרים
- חדשים לשוק הישראלי. אחת ההצלחות עם התה הייתה הכניסה לרשותות כסם הטבע בצפון ורשת
- שקייה במרכז וברון, כמובן פיתוח חניות טבע נוספת

**2016-2012: פתרונות הדפסה חכמים** – שוק ומכירת שטח לתוכנת ארכיון דיגיטלי לחברת גדולות הנאלצות לשמר העתקה. משולח בклסרים 7 שנים

- חיפוש ומציאת לדים, יצירת קשר ראשוני עם הלוקוחות הפוטנציאליים וקבעת פגישה. מכירת התוכנה בתהילך
- מתמשך בהתקלות מול סמנכ"לי כספים, מנהלי לוגיסטיקה ומנכלי מ

**2007-2012: ס. אי סלושנס** (נצח סקל-ლסופט בארץ). מנהלת שיווק ושירות לקוחות לחברת אחראית על יומן המנכ"ל ושותפיו

- תיאום פגישות חדשות עם מנכ"לי חברות הייטק ומנהלי משאבי אנוש להעשרה ההון האנושי עם הקורסים של החברה
- מתן שירות לקוחות לסטודנטים של החברה מרחבי העולם בدوا"ל, שיחות טלפון וסקייפ

- איתור סטודנטים "איטיים" ויצירת קשר עימם על מנת לעודד למידה ו-או ברור מהות האטה בלמידה
- קבלת בקשות יומיות ממכנ"לים ומנהלי משאבי אנוש לקורסים חדשים/נוספים, פтиיחתם ושליחת מכתבי הקדמה לסטודנטים/עובדים של אותן חברות על מנת לוודא קבלת פרטי הקורסים על ידם
- הכנס דוחות חדשים לכל מנהלי החברות על קצב התקדמות כל אחד ואחד מעובדיים הלומדים עימנו
- הפסקת עבודה עקב סיום הזיכיון של החברה

#### ג.ל קוסמטיקס. (שיווק מוצרים וכלי עבודה למספרות ברחבי הארץ).

- מכירה ישירה למספרות וסלוני כלות
- שימור לקוחות ויצירת הזמינות חדשות
- רכישת אמון של לקוחות חדשים להגדלת קו המכירה
- גביה מהלכות בשיטה

#### המרכז הרפואי דר' גב 1999-2002

- בשנת 1999 החלתי כашת מכירות בחנות בראשל"ץ
- בשנת 2000 הועברתי לתנות הדגל אז בדיזנגוף סנטר ת"א
- בסוף שנת 2000 קודמתי לניהול ופתחתי את סניף בילו סנטר

#### מחשבים

עובדת בסביבה ממוחשבת, שליטה טובה תוכנות האופיס, אינטרנט, יומניהם, קידום וניהול עםדים עסקיים בראשות חברותיות.

#### שפות

- עברית- שפת אם
- אנגלית: טובה מאוד (דיבור, קריאה וכתיבה)

#### אני מחפשת:

- עבודה שטח עם עניין ואתגר, אפשרי בכל הארץ, או באזורי מסויים
- רכב צמוד הוא חלק מכלី העבודה
- שבוע עבודה של חמישה ימים
- שכר בסיסי הולם ומכבד