

איל משה גבע

אלפי מנשה | 054-5922912 | Pandy2507@gmail.com

אודותי

מנהל מכירות עם 15 שנות ניסיון בניהול צוותים ובר-תחומיים, הוביל להצלחה תוך פיתוח תוכניות עבודה, הדרכה ויצירת סביבה טובה ויעילה. יכולת גבואה לזיהוי הזדמנויות חדשות, איתור פוטנציאלי צמיחה בשוק ומינוחו להגדלת הכנסות החברה. בניית קשרים אושיים ארכוי טוח עם בעלי עניין מרכזים.

nisyon_tushukot

מנהל תיكي לקוחות אסטרטגיים (שטח) – גיל קאר מערכות בע"מ

: עד היום 2020

- ניהול תיק לקוחות בהיקף של 150-100 מיליון שקלים בשנה, בעבודה עם יבואני הרכב הגדולים במשקה, והשגת גידול של כ-20% בהכנסות משנה לשנה באמצעות אסטרטגיות שיווק ממוקדות וקמפיינים לקידום מכירות.
- פיתוח וניהול תקציבים שנתיים בהתאם לעדי החברה ולמגמות שוק משתנות, תוך קביעת סדרי עדיפויות שיווקיים למקסום החוזר ההשקשה.
- תכנון והובילת של יוזמות קידום מכירות חדשניות בשטח, לרבות השקמת מבצעים ממוקדים ואסטרטגיות מכירה מותאמות אישית ללקוחות מרכזיים.
- ניהול צוותים רב-תחומיים הכול含 אנשי מכירות שטח, מנהל טכני, מנהל תפעול ואנשי באופיס, תוך שילוב כלים שיווקיים לשיפור ביצועים ולהשגת תוצאות עסקיות אופטימיות.
- שיתוף פעולה עם צוותי שיווק ופיתוח מוצרים לצורך התאמת מיטבית של פתרונות ללקוחות והרחבת סל השירותים, כולל תמייה בהדרות מוצרים חדשים, כמו טעינה חכמה, לצמיחה מתמשכת בשוק.
- בניית אסטרטגיות שיווקיות בשיתוף סמנים'ל המכירות, תוך מעקב אחר מגמות ותחרות בשוק להבטחת יתרון תחרותי ולשיפור מתמיד של מוצריו השיווק.

מנהל תיكي לקוחות (שטח) – אדויס אלקטронיקה

: 2017 - 2020

- ניהול ומכירה ללקוחות B2B בתחום פתרונות אל-פסק ותקשורת, תוך מתן דגש על הגדלת נתח השוק ושימור לקוחות מרכזיים.
- בניית וshimauro קשר ללקוחות קיימים, זיהוי פוטנציאלי עסקי חדש, וניהול מומ"ם מוצלח לצמצמת שיתופי פעולה רוחניים.
- התאמת מוצרים חדשניים לצורכי הלูกחות והרחבת סל המוצרים המוצע, מה שהוביל להגדלת נפח המכירות ולשיפור רווחיות.
- פיקוח והובילת של הדרכות טכניות על מוצריו החברה, להבטחת שימוש אופטימלי והבנה מעמיקה בקרב לקוחות.

מנהל מכירות - אלון תחבורה בע"מ

: 2014 - 2017

- ניהול כולל של מערכות המכירות בחטיבת 0 ק"מ, כולל פיתוח והטמעת תהליכי מכירה מקצה להשגת היעדים האסטרטגיים של החברה.
- הגדרת יעד מכירות ברורים וモתאים לתוכנית האסטרטגית, תוך הנעה והובילת צוות למימוש.
- ליווי וחיכיבת עובדים חדשים, פיתוח כישורי הוצאות, ומעקב שוטף אחר ביצועים לשיפור מתמיד.
- הכנת דוחות מכירה מפורטים וניהול מלאי באופן שוטף להבטחת זמינות מוצרים ואופטימיזציה של תהליכיים.
- דיווח ישיר למנagement החטיבה, כולל מתן עדכונים על ביצועים והצעות לשיפור אפקטיביות המכירה.

השכלה

קורסים והכשרות:

- קורס מכירות, בטלניר, מדריך: יצחק פלד

מיומנויות

מחשוב:

- יישומי Office
- SAP
- CRM Dynamics 365

שפות:

- עברית – שפת אם
- אנגלית – רמה גבוהה