



## סיכום מקצועני

בעל ניסיון של 15 שנים בתפקידים שונים בתחום המכירות ובתחומים הקשורים למכירות. הניסיון שלי כולל ניהול לקוחות, פיתוח אסטרטגיות מכירה וניתוח נתונים. אני מומתק מטרה בהגנת צמיחה עסקית, גiros ושמור לקוחות, ושיפור תהליכי מכירה באמצעות כלים דיגיטליים.

יכולות שלי כוללות יצירת לקוחות חדשים, פתרון בעיות יצירתי, והציג פתרונות. אני מוחפש את ההזדמנויות לישם את כישורי בתפקידים של נציג פיתוח עסק או מנהל חשבונות, ולתרום לצוות מכירות מצליח באמצעות חשיבה אסטרטגית וניהול אפקטיבי.

### כישורים

- **פיתוח אסטרטגיות מכירה:** יצירת והטמעת אסטרטגיות מכירה יעילות להשגת וחריגת על מטרות.
- **שיפור שביעות רצון לקוחות:** שיפור שביעות רצון לקוחות באמצעות פתרונות מותאמים וניהול פרואקטיבי.
- **ניהול צמיחה בהכנסות:** הנהטה צמיחה המשמעותית בהכנסות באמצעות ניהול חשבונות אפקטיבי ויזמות מכירה אסטרטגי.
- **ניתוח שוק:** ביצוע ניתוח שוק עמוק ליהיו מגמות והזדמנויות לצמיחה.
- **כישורי משא ומתן:** ניהול משא ומתן מושם על תנאים וסיכון לסייעת עסקאות והבטחת חוזים לטוח אורך.
- **אופטימיזציה של מוצר:** ניהול תובנות מהנתונים כדי לשפר את ביצועי המכירות ולהגבר את העילותות.
- **הובלה צוותים ופתרונות:** הובלה והනחות של צוותי מכירות להשגת מטרות ולפתרונות כשרים מתקנים.
- **הטמעת פתרונות חדשניים:** יישום פתרונות צוותים וחדשניים כדי לענות על צרכי לקוחות ולהתמודד עם אתגרים.
- **כישורי הצגה ותקשורת:** העברת מצגות ברורות ומשמעותיות ללקוחות וgrossים רלוונטיים.
- **גiros ללקוחות:** זיהוי ורכישת לקוחות חדשים להרחבת בסיס לקוחות.
- **ניהול לקוחות:** ניהול חידושים חדשים ונטעון בביטחון לקוחות.
- **מומחיות בעבודת שטח:** ביצוע עבודה שטח אפקטיבית ופנינה ללקוחות פוטנציאליים ליצירת הזדמנויות עסקיות חדשות.
- **פתרון בעיות:** יישום כישורי פתרון בעיות מתקדמים כדי להציג ערך מושם ולעמדוד בדרישות לקוחות.
- **יכולת הסתגלות ולמידה מהירה:** הסתגלות מהירה לאסטרטגיות ולמוד כלים או טכניקות חדשות כדי להישאר מעדכן עם תנאי השוק המשתנים וצריכי לקוחות.

### ניסיונו תעסוקתי

#### מנהל לקוחות

OrCam Technologies  
- היום 2021

OrCam Technologies היא חברת המובילת בתחום הטכנולוגיה עוזר לעיוורים ולבני לקיים ראייה, עם מוצרים המבוססים על AI.

- ניהול לקוחות: פיתוח ותחזקתי קשרים חזקים עם לקוחות ודאגתי לשביעות רצון גבוהה.
- ניהול לקוחות: השתמשתי ב-Salesforce לניהול מידע על לקוחות, מעקב וניתוח נתוני מכירה.
- ניתוח נתונים ודיוקן: יצרתי דוחות מעוררי תובנות על בסיס נתונים לקוחות ומדד מכירה.
- פתרון בעיות יצירתי: הצעתי פתרונות חדשניים לאתגרים ויעילתי אסטרטגיות בהתאם לצרכים משתנים.
- פיתוח מוצר: בניתי ושיפרתי מוצרינו מכירה לשיפור שירות והגברת הייעולות.
- טיפול בהזדמנויות מכירה: פיתחתי אסטרטגיות להציג על התנגדיות ושיפור שיעורי ההמרה.
- ניהול זמן אפקטיבי: יהלמתי את הזמן כדי למקסם פרודוקטיביות בסביבת מכירות דיןנית.
- הצגת מוצר: העברתי מציגות משכנעות שהציגו את יתרונות המוצר בצורה אפקטיבית.
- **הישגים אישיים:** קיבלתי تعدוד הצלחות בשנת 2023. קיבלת בונוסים על עמידה בעידים חדשים ורבוניים.

#### מנהל לקוחות

TheMarker  
2020-2021

TheMarker הוא חלק מקבוצת הארץ ומספק חדשות, ניתוחים ומאמרים כלכליים ועסקים. השירותים שסיפקנו לקוחות כללים פרסום דיגיטלי ופרינט, עם אפשרות למודעות ממומנת, קמפיינים ממומנים ומקומות בולטים במדוריהם המיוחדים של העיתון.

- ניהול והרחבת לקוחות: יהלתי חשבונות עסקים גדולים, עמדתי באופן עקי בעידם.
- רכישת ושמור לקוחות: חיפשתי והשגת לקוחות חדשים תוך חדש חווים עם לקוחות קיימים, השתמשתי באסטרטגיות גiros ושמור עלילויות כדי למקסם את שביעות רצון לקוחות ו网民ו.
- יצירת לקוחות: ביצעת עבודה שטח מקיפה והשתמשתי בכלים דיגיטליים כדי להזות ולהציג לקוחות פוטנציאליים ללקוחות בעלי ערך גבוה, מה שתרם להגדלת צינור המכירות ולצמיחה בהכנסות.
- פיתוח לקוחות ופתרונות: יצרתי תוכן שיוקני ופתרונות פרסום מותאמים אישית, הדgestion מיומנויות פתרונות מותאמים: יצרתי תוכן שיוקני ופתרונות פרסום מותאמים אישית, הדgestion
- **הישגים אישיים:** השגת הכנסות מכירות בהיקף כולל של \$200,000 על ידי סיגרת עסקאות פרסום דיגיטלי ופרינט.



+972-545-623206

danielnaveh2309@gmail.com

ירושלים

## שפטות

- עברית: שפט אם
- אנגלית: שליטה מלאה
- רוסית: שליטה גבואה

## ניסיון תעסוקתי

## co-founder וסמנכ"ל תפעול

Turfox  
2016-2020

Turfox מספקת פתרונות תוכנה מבוססי AI לניהול שרשרת אספקה ולוגיסטיקה. סיפקנו אופטימיזציה של תהליכי אספקה, ניהול לוגיסטיקה וניתוח נתונים בזמן אמת. עוזרנו ללקוחות לשפר את הייעול והביטחומים בתחום הלוגיסטיקה והפיתוח.

- יצירת לדים וחיפוי הזדמנויות: הנקיטת אסטרטגיית ניהול לעובדה לצירוף לדים ולחיבת הזדמנויות, מה שהוביל לעלייה משמעותית בكمות הלדים והזדמנויות עסקיות.
- פניה ותקשורת עם לקוחות: ביצעתו שיחות קרות ופניות ללקוחות פוטנציאליים, הציגו הצלחה את פתרונות Turfox ויצרת עניין ומעורבות ראשוניים.
- ניהול CRM: השתמשנו בכלים CRM כמו Salesforce ו-HubSpot לניהול אינטראקציות עם לקוחות, מעקב אחרי התקדמות מכירות וניתוח נתונים ללקוחות, מה שתרם לעליות ושיפור תהליכי המכירה.
- תכנון מכירות אסטרטגי: פיתחתי וישמתי תוכניות מכירה אסטרטגיות לה衰ת מטרות הצמיחה של החברה, כולל זיהוי שוקים יעד ויצירת אסטרטגיות מכירה מותאמת אישית.
- ניתוח נתונים מכירה: ניתחתי נתונים מכירה כדי להפיק תובנות ודוחות, מה שהנחה את החלטות האסטרטגיות ואופטימיזציה של ביצועי המכירות.
- פתרון בעיות יצירתי: השתמשתי בפתרון בעיות יצירתי כדי לטפל בתנאים של לקוחות ולהתאים פתרונות, מה שתרם לסגירת עסקאות מוצלחות.

## סוכן שטח ומנהל מכירות אזרוי

גולן טלקיום  
2013-2016

גולן טלקיום היה מנהל מכירות בהצעת מגוון שירותים תקשורת משלימים וחדשיים בישראל. חלק מהמצוות שהקים את מערך המכירות באזרוי ירושלים, הייתה אחרת על גיסי אנשי מכירות והנעה צמיחה במסירות.

- ניהול אזרוי: ניהלתי את אזרוי ירושלים, פיקחתי על פעולות מכירה ושיווק אסטרטגיות לשיפור הביצועים והשגת היעדים האזרויים.
- הובלת צוות מכירות: הובילתי ופיתחתי צוות מכירות, כולל גיס, הכשרה ופיתוח מתמשך, והבטחת שחברי הצוות יהיו מצוידים היטב ביעדי המכירות.
- גיס וניהול לקוחות: גיסתי וניהלתי לקוחות בשוק תחרותי, עמדתי ביעדי המכירות באופן עקבי באמצעות אסטרטגיה אפקטיבית ותובנות השוק.
- היגיינם אישיים: הגדילתי את המכירות האזרויות באופן עקבי, קיבלתם تعدות הצטיינות בשלוש שנים רצופות ובונוסים על השגת יעדים חדשים.