

- ↔ מנהלת אזור מנוסה ברשתות קמעונאיות - הקמת סניפים, הטמעת אסטרטגיות מכירה והובלת נק' המכר לרווחיות.
- ↔ ניהול דרג מנהלים - הכשרה, הדרכה, שיפור מיומנויות ניהול ומכירה, דרבון לעמידה ביעדים ויצירת שיתופי פעולה.
- ↔ מינוף פעילות מכירות ע"י זיהוי צרכי שוק, ייזום מבצעים ופרסום, אירועי קד"מ, אחריות על נראות וניהול מלאים יעיל.
- ↔ כושר הנעה והובלה, ראייה עסקית, יוזמה ודינאמיות, מוכוונות להרחבת פעילות מסחרית, יצירתיות, יחסי אנוש מעולים.

ניסיון תעסוקתי

2022 - כיום: מנהלת אזור, רשת אופנה מובילה

- אחריות על 18 סניפים באזור המרכז בהתאם לאסטרטגיית המכירות, השירות והתפעול של הרשת.
- ניהול מנהלי סניפים ומוכרנים - גיוס והדרכות, הטמעת טקטיקות מכירות ושירות, בנית תחרויות.
- בנית תוכניות עבודה שנתיות (כולל יעדים ותגמולים), ניהול תקציבים שנתיים והגדרת תהליכים.
- אחריות לוגיסטית על מלאים וניוד סחורה, בקרה על נראות הסניפים, פלנוגרמות ובמות תצוגה.
- ניתוח דוחות מכירה (רמת פריטים / קטגוריות), בחינת ביצועים, נתונים ועמידה במדדים.
- ✓ שיפור הפעילות, הכשרת מנהלים חדשים, הטמעת מדיניות המכר וסטנדרט שירות גבוה.

2022-2020: מנהלת מכירות תחום קמעונאי, חברת 'מבושלת'

- ניהול מערך מכירות שטח של המותג וקידום המוצר ברשתות - כפיפות למנהל מכירות ארצי.
- יצירת אסטרטגיה מסחרית, בנית תוכנית עבודה מול הסחר, איתור צרכי השוק ובניית מבצעים.
- אחריות על צוות מכירות בכל סניפי הרשת, דרבון מכירות והובלה לעמידה ביעדים.
- ✓ ניהול פעילות המכירות מול רשת שופרסל, הגדלת הרווחיות והעמקת מכירות.

2019-2016: מנהלת מכירות אזורית, רשת חנויות 'כוורת'

- אחריות על מערך של 26 חנויות למכירת מוצרי צריכה ומוצרי אופנה בתחום הלבשה והנעלה.
- הובלת מנהלי חנויות וצוותי מכירה, הדרכה והטמעת מיומנויות מכירה, ליווי מקצועי והנעה להצלחה.
- ניהול הזמנות, ניווד ותעדוף סחורה בין סניפים, ניהול קשר עם ספקים, מעקב אחר דוחות ומלאים.
- ייזום מבצעים, ירידים ואירועים לקידום מכירות, אחריות על נראות ופלנוגרמות בנקודות המכירה.
- השתתפות שוטפת בישיבות הנהלה, ייזום מבצעים ותהליכים, סיכום נתוני החנויות ועמידה ביעדים.
- ✓ הובלה לגידול דו ספרתי בנתוני המכירות והכשרת מנהלי סניפים חדשים.

2016-2009: מנהלת חנויות, חברת 'המשביר החדש לצרכן'

- הובלת צוותים כולל דרגי ניהול ועובדים, גיוס, הכשרה, הנעה שוטפת, חניכה מקצועית ודרבון ליעדים.
- ניהול תקציבים וביצוע רכש - קניינות ואיתור ספקים, ניהול מו"מ, סגירת עסקאות וטיפול קשרים.
- מבצעים ופרסום - הקמת מבצעים, שיפור נראות הסניף, פרסום וניהול תהליכי יח"צ לשיפור מכירות.
- שיפור השירות - בנית תהליכים לשימור לקוחות, מועדוני צרכנים וליווי התנהגות צרכנית שוטפת.
- ✓ הקמת מספר סניפים, בנית שיתופי פעולה ויצירת גידול משמעותי בהיקפי המכירה.

2009-2006: מנהלת סניף רשת מזון 'טיב טעם'

- ניהול צוות עובדים - גיוס הכשרה, חניכה, בקרה ודרבון לעמידה ביעדים, ניתוח סביבה עסקית וסקרי שוק.
- מכירות - תכניות עבודה לעמידה ביעדים, פיתוח מבצעים וקיום הדרכות לשימור מיומנויות ושיפור רווחיות.
- תפעול - אחריות על מלאי, עיתוד, בקרת איכות, רכש - איתור ספקים, ניהול מו"מ, סגירת הסכמים.
- ✓ קבלת קידום מהיר מניהול סניף קטן להובלת הסניף ה-6 בגודלו בארץ ומינוף המכירות.

2006-2002: שירותי ייעוץ והקמת מסעדות ובתי קפה

השכלה

☑ תואר B.A במנהל עסקים - התמחות בשיווק, אוניברסיטת תל אביב

☑ תעודת הנהלת חשבונות סוג 3, המכללה למנהל "גינת", תל אביב

יישומי מחשב: שליטה מלאה בסביבת Office, שליטה גבוהה מאד ב- Excel

שפות: עברית: שפת אם | אנגלית: רמה טובה

שירות צבאי: שירות צבאי מלא חיל חיב"ה

**המלצות ותעודות יינתנו עפ"י דרישה