

לוד רוביינוביץ

טלפון: 054-5224424 | דואיל: Davru0708@gmail.com

בעל ניסיון רב בניהול, הוגלה והנעה של צוותי עבודה וגורמי פנים וחוץ בארגונים. בעבודותי עסקתי בפיתוח עסקי, תכנון אסטרטגי ובכנית מחלקות מקצועית, תוך התיעילות לבלבת של המערבות וקביעת אופן תפקודן במסגרת החברה. בעל יכולת ארגונית גבוהה, מסודר ושיטתית. עם תקשורת ביןאישית מצינית עם מנהלי, עמיתי והכפופים לי. כמו כן מנהל המxon לbijouterie והישגים גבוהים ובעל ניסיון רב באופטימיזציה של סביבות עבודה וקביעת סדרי עבודה עפ"ו אילוצים.

nisyon_tushokti:

- כ"ם - 2022- **שלב יבוא ושיווק נופש בע"מ- סמכ"ל**
- ניהול ותפעול מחלקות החברה- אחריות ישירה על תפעול וניהול כל המחלקות המקצועית בחברה- פיתוח עסק ומכירות, כספים והנה"ח, לוגיסטיקה ורכש, שטח, חינוך, השמות מקצועית ותוכניות ארכוכות טוח, שושיאל מדיה, מחלקה לדובר רוסית, אדמיניסטרציה ומזכירות.
 - ניהול מדיה דיגיטלית- הקמה וניהול העמודים בשרותות החברתיות השונות ואחריות כוללת על צוות השיווק הדיגיטלי של החברה.
 - ניהול המכירות- בניית אסטרטגיה למחלקת המכירות, ניהול והובלת עובדים, קביעה ועמידה ביעדי החברה.
 - שת"פים עם גופים מסחריים- יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גופים מסחריים חיצוניים.
 - חיזוק המותג ופיתוח עסק- יצירת מהלכים שיווקים, הקמת קהילת משתמשים, הפתקת אירוחים וככיתבת תוכן.
 - ניהול תקציב- הקמתה וניהלתי תקציב ע"ס 50 מיליון ש".

2020-2022- קבצת קולנוע חדש - סמכ"ל פיתוח עסקי ומכירות

- הקמה וניהול מכידי החברה מkcaza, תוך זכייה במכרדים גבוהים בהיקף של כ4 מיליון ש' בשנה הראשונה בגין: מד"א, מקורות, עירית תל אביב, חברת חשמל ועוד.
- ניהול חטיבת המכירות המוסדית של מותג "המלביש"- ניהול שוטף של סוכני השטח, קביעת אסטרטגיית המכירות, קביעת יעדים והשגתם תוך צמוד בשטח ובמשרד.
- ניהול מחלחת שירות הלוקחות של חברת "המלביש"- אחריות על מתן השירות לבית העסק וללקוח הסופי, קביעת נחי' חברת וישראלים.
- הקמת רשות חניות למותג "המלביש" - גiros והכשרת מנהלים, פיתוח חניות חדשות ועיצוב, אפיון ותמחור המוצרים, לוי' והדרכת צוות המכירות, אחריות כוללת על ייח' הרוח וההפסד הנ"ל.
- פיתוח קטלוג מוצרים וקטלוג דיגיטלי - ביצוע סקר שוק, אפיון ותמחור המוצרים, הקמת ליאן מוצרים חדש לחברה, הגדרת המוצרים עד רמת המק"ט, תמייהה ב"בק אופיס" של הקטלוג הדיגיטלי, קידום פיתוחים טכנולוגיים.

2014-2022- WORKER- מנהל חטיבת מכירות ותיקי ל��וחות אסטרטגיים

- הגדלת מחזור תיקי ל��וחות אסטרטגיים מ 3.2 מיליון ל 6.5 מיליון תוך 3 שנים, ניהול צרכים מורכבים ומשברים של לקוחות אסטרטגיים.
- ניהול חטיבת מכירות - ביצוע סקר שוק וניתוח התנגדויות, פיתוח תורת מכירה לשוק האספקות הטכניות בחברה.

2005-2013- דוד רובינוביץ' יוזם ופיתוח בע"מ-מכ"ל ובעלי

- הקמה וניהול חניות CLARKS ו"נימרוד" (זכיין, החל מגיסוס והבשתה העובדים, ניהול המלאי והספקים, שירות לקוחות, טיפול בبنאים ומוסדות, פרסום ושיווק). בזכיין השגנו את יעד המכירות הגבוה ביותר ברשות למד"ר לשנת 2010 בכל חניות CLARKS ע"פ מדד אזרוי עולמי והשגת יעד המכירות הגבוהים ביותר בארעז ברשות "נימרוד" לשנים 2005-2011.
 - ניהול נדל"ן- יזם ושותף במס פרויקטי נדל"ן.
 - ניהול פרויקטים- מנהל הפרויקטים של חברת "אולטוף טרמינל" וחברת GLS. במסגרת התפקיד הייתה אחראי על בניהו התוכניות העסקיות של החברה, שיווק טכנולוגיות תלת מימד ויצירת שת"פים עם חברות סיניות בתחום נדל"ן ונדלמנות, הינה וביצוע כנסים מקצועיים.
- סך מחזור המכירות בניהול הפרויקטים הנ"ל עמד על הי אלף כספי של כ-15 מיליון ש"ח בשנה.

2003-2004- חברת "Ấטרים"- אבטחת טילים ושירותי צורה ראשונה- מנהל סניף ירושלים

2001-2002- מפקח ומאנטז

השכלה:

- 2007-2005-תואר שני בכלכלי ומנהל עסקים-אוניברסיטת האוניברסיטה הפתוחה.
2003-2005 -תואר ראשון בכלכלי וניהול-אוניברסיטת האוניברסיטה הפתוחה.
2001-2006-קורסים מקצועיים שונים: ניהול ושיווק נדל"ן המכללה למנהל בירושלים.
קורס תקשורת השגית, קורס ניהול אמבולנס וחובש רפואי חירום.
1998- תיכון עמ"ת ירושלים, מגמת פיזיולוגיה ואומנות- בגרות מלאה

שירות צבאי:

- 1998-2001- שירות בסייעת "אגוז", לוחם, מפקד וחובש ביחידת מובחרת בתפקיד אינטנסיבי ובעל סיוע בטחוני גבוה. שחרור בדרגת סמל ראשון

שפות ובישורים נוספים:

- עברית- שפת אם | אנגלית- ברמה מצוינת.
 - בישורים נוספים- שיווק דיגיטלי | PPC | EXCEL | OUTLOOK | Power Point | Canva | Salesforce | Airetable
- שונות- חבר בוועד המנהל של היישוב בית חורון במשך 5 שנים, כרפנט (בין השאר) של תחום התב"ע והקהילה ביישוב, התנדבות כנהג אמבולנס וחובש רפואי חרום. התנדבות כלוחם בכיתת הכוונות היישובית.

המלצות ותעודות ינתנו בברכה ע"פ דרישתך.