

- ניסיון עשיר בניהול מכירות שטח בערוצי הקמעונאות, מזודי וסיטונאי, פיתוח אזרחים וקווים, הגדלת המכירות.
- ניהול והדרמת צוות, קביעת יעדים הנעה להשגתם, מ"מ, טיפול קשרי לקוות והנראות במאות נקודות מכירה.
- בקרה מול דוחות ביצוע, תיאום מול גורמי הפנים, ואחריות לבניה, תקשורת מצינית, יוזמה, מחויבות והשעווה.

ניסיונו תעסוקתי:

2015 - אילן: מנהל מכירות אזרחי במנה ואבידן מ- "קבוצת מניה"

(יבוא ושיווק מוצרים בינלאומיים תחת חטיבת היבוא קבוצת "מניה")

- ניהול פעילות במחזור של 800-600 אלף₪ בחודש, מול כ-250 לקוחות קמעונאים וסניפי רשת.
- ניהול נציגות מוקד, הנעתן לאיכות השירות והגדלת הזמןנו, קשר ישיר עם לקוחות בעלי נפח קנייה גדול.
- שיווק, מכירה וגביה, גיאו ושמור בשוק דינמי ותחורתי, כולל עסקאות אסטרטגיות של חברות גודלות מראש.
- תפיסת שטח אחסון מדף, הפתקת אמצעי פרום, הקמת מבצעים ואירועי טעמיות, הדרכת מוכנים.
- ניתוח דוחות קנייה, אינטגרציה פנים ארגונית עם גורמי הסחר, לוגיסטיקה, איכות וחשבונות.

2015-2013 : מנהל מחסן ממוחשב, חברת Chr. Gebrun

- ניהול מלאי ממוחשב של חומר גלם במפעל לעובדים שבבי וייצור של קליקים לתעופה, קליטה ויפוי סורה.
- ניהול צוות, מסקבי פנים וחוץ, פתיחה וקריאת דוחות MRB, לרבות של 'ボアン' התעשייה האוירית'.

2010-2013: מנהל מכירות אזרחי, 'ישראק' (יבוא ושיווק מוצרים בינוייה בינלאומיים, תחת חטיבת היבוא ב'טיב טעם')

- שיווק ומכירה ללקוחות קמעונאים וסיטונאים, כולל בתא' עסק מרכזים בכל הארץ.
- טיפול קשרים עם בעלי ומנהלים, בניית הסכמים מסחריים, הגדלת היקפי עסקאות, גביה כספים.
- בניית סל מוצרים לעסק והדרמת הצוות המקומי, חישפה למוצרים חדשים, פיקוח על איכות ונראות.
- הבאת מוצר מהשתח לאזרחי הסחר, תיאומים מול הנה"ח, שירות ותפעול, מעקב מתמיד מול דוחות.

2010-2007: מנהל מכירות אזרחי במנה תעשיות בשר ונקנים מ- "קבוצת מניה"

- ניהול פעילות במחזור של 1.300-1.700 מיליון₪ בחודש, מול כ-160 לקוחות קמעונאים וסניפי רשת.
- ניהול נציגות מוקד, הנעתן לאיכות השירות והגדלת הזמןנו, קשר ישיר עם לקוחות בעלי נפח קנייה גדול.
- שיווק, מכירה וגביה, גיאו ושמור בשוק דינמי ותחורתי, כולל עסקאות אסטרטגיות של חברות גודלות מראש.
- תפיסת שטח אחסון מדף, הפתקת אמצעי פרום, הקמת מבצעים ואירועי טעמיות, הדרכת מוכנים.
- ניתוח דוחות קנייה, אינטגרציה פנים ארגונית עם גורמי הסחר, לוגיסטיקה, איכות וחשבונות.

2006-2002: איש שיווק ומכירות, חברת 'מאפה משובח' (חברת בת של 'American Frozen Pastries' מטורונטו)

- שותף בחודרת מוצרי החברה לארץ, בניית קז' מכרות מאפס, הרחבת המערך לצוות של 3 סוכנים.
- מכירות לבתי מלון, מסעדות ותנויות, התאמתת תמהיל בכל נק' מכירה, אחריות לבראות, ייזום מבצעים.
- גיאו עובדים, הכשרה, ניהול ישיבות ולויו בשיטה, מסקימים מול מערכי הלוגיסטיקה והשירות.

2001-1999: מנהל צוות מכירות, Target Point / קווי זהב (שירותי אינטרנט תקשורת בינ"ל).

- ניהול צוות שטח, תכנון פרויקטים, קביעת יעדם, חילוק עבודה, הדרכה והנעת עובדים.
- הcntת דוחות יומיים ושבועיים, התמחות במכירות D2D ללקוחות עסקיים ופרטיים.

1999-1998: מנהל תפעול, American Frozen Pastries, טורונטו קנדה

- אחראי שליח מוצרי מאפה למסעדות ובתי קפה, עבודה מול חברות הפצה חיצונית, ניהול צוות עובדים.
- שימוש מחשב: תוכנות, Office פרטיטוי, קיטרון, שימוש במסופון.

השללה:

2001-1999: הנדסי תעשייה וניהול, מכללת גיל מערבי
1989: בוגר תיכון עם בוגרות מלאה, 'רודמן' קריית ים

שפות:

עברית - שפת אם | אנגלית - טוביה | רוסית - טוביה

שירות צבאי: מאבטח מתקנים (1997-1995)