

- ↳ ניסיון רב בניהול מכירות שיווק וסחר, פיתוח והובלת מערכות מכירות וסחר בחברות קמעונאיות מובילות והגדלת הרווחות.
- ↳ ניסיון בהקמה וניהול של מותגים בין לאומיים, בניית תכניות עבודה וניהול תקציבים שנתיים בהיקף עשרות מלש"ח.
- ↳ הובלת המדיניות המסחרית, ניתוח שוק וڌיוי ההזדמנויות עסקית, ניהול מו"מ מול יצרנים, ספקים וזכינים, סגירת הסכמים וחודים.
- ↳ ניסיון מוכח בעולמות ה- Retail , פיתוח שווקים בכל הסוגניטים, עיבוי תמהיל המוצרים וניהול קמפיינים דיגיטליים.
- ↳ ראייה עסקית רחבה, ניתוח נתונים ויישום החלטות, تعدוף וקבלת החלטות מהירה, יכולת ביצועית גבוהה ויחס אונש מצינים.

nisyon_tusokhti:

2018-2024: **מנהל מותגים ד.ל.ב מוטוספורט** חברת מובילה בתחום התחרורה הדו-גלגלית, והיבאותה השנייה בגודלה בענף.

- אחריות כוללת על מערכת המכירות של שני מותגים בין לאומיים , כ- 18 נקודות מכירה , 16 זכיינים בפריסה ואtor מכירות אונליין בלוגיסטיקת B2C
- הגדרת אסטרטגיות, הטמעת שיטות מכירה, בניית תכנית עבודה, הגדרת בונים ותמריצים למפיצים, יעדים ומדד ביצוע.
- אחריות להובלת המדיניות מסחרית, לרבות תמחור, הגדרת הנחות ומבצעים, בניית תהליכי להגדלת נפח הפעילות.
- ניהול תהליכי סחר מול היצרנים, ניהול מו"מ מסחרי הגדלת מחזורי מכירה וקניה , ניהול מכרזים וסגירת הסכמים.
- ניהול יישור ומטריציוני, של 3 מנהלי מכירות ושתי בנות בק אופיס, פיתוח והכשרה מקצועית לצד גישות ורתימאה לעמידה ביעדים אגראטיבים.
- ניהול מו"מ מול יצרנים מובילים בחו"ל, בחירת קטגוריות, ניהול מו"מ על תמחור, ביצוע הזמנות עפ"י צפי ותחזיות מכירה.
- הגדלת פעילות המותגים בערכי OUT SELL בתוך שנתיים תוך הגדלת היקף הפעולות, מחזור המכירות ושרות השירות.

2015-2018: **מנהל שיווק ומכירות בחברת "המרכז הישראלי לשילוט"**

- ניהול מערכת המכירות והשיווק, הצבת יעדים ותכנון אסטרטגי, ניהול ועמידה ביעדי תקציב שנתי.
- ניהול פרויקטים ותיקי לכוחות , הדריכה, והקנית כלים למקסום התפקיד, ניהול ישיבות סטטוס והנעה לעמידה ביעדים.
- הובלת המדיניות מסחרית, לרבות ניהול מו"מ מסחרי מול הספקים, מדיניות מבצעים והנחות, סגירת הסכמים מורכבים.
- ניהול קמפיינים דיגיטליים, שליטה בכל הפלטפורמות והכלים הקיימים לניהול, מדידה ובקרה הפרטום באינטרנט.
- ניהול מכרזים, משלב ההגשת ועד לביצוע מלא לאחר הזכיה.

2007-2015: **מנהל מסחרית אביזרים לרוכב "מטרו מוטור"** היבאותה הגדולה בענף הדו גלאלי.

- ניהול המכירות במס חניות בתוך אולמות התצוגה, עמידה ביעדי תקציב שנתי של 30 מלש"ח.
- בקרה כוללת על התפעול המסחרי של החניות, לרבות מלאי, פלנגורמות, מכירות, שימור הרווחיות
- הגדרת אסטרטגיית הסחר והטמעתה, השגת היעדים המסחריים והפעוליים מול הספקים, טיפול חוזים קיימים.
- ניהול הפעולות מול הספקים: ניהול מו"מ לשיפור התנאים המסחריים והפעוליים מול הספקים, טיפול חוזים קיימים.
- ניהול המחלקה העסקית: ביצוע פרטונליזציה למשתמשי קצה, אנליזות שיווקיות וניתוח ביקושים.
- הובלת תהליכי סחר להגדלת הרווחות: חדרה מס'בית לשוק העסקי וڌייה במכרזים גדולים לצד חידוש הסכמים אסטרטגיים כגן עיריות, משטרה וכו'

קורסים בנושאים: ניהול מקצועי, אימון אישי, ניהול זמן

שירות צבאי: מזכירת סגן אלף , חיל האויר

שפות: עברית - שפת אם | אנגלית - ברמת טוביה מאד.

ישומי מחשב: שליטה מלאה ביישומי SAP | NAV | BI | CRM | Office | BI

****המלצות ינתם בהתאם לדרישת**