

- ↳ MBA, ובשל ניסיון עשיר בהקמה וניהול מערכות מכירות, הובלה תהליכיים וצוותים להגדלת התקף המכירות וגידול ברווחיות.
- ↳ גיבוש אסטרטגייה, בניית תוכניות עבודה, ניהול ובקרה תקציב, הגדרת יעדים ותוכניות תגמול לצד תמחור ובנית מבצעים.
- ↳ ניהול מנהלים וצוותי מכירה, בניית תוכניות הדרכה וכליים, תמיינה ולויו להשגת מטרות יעדים תוך בקרה ושיפור ביצועים.
- ↳ חדרה לשוקים חדשים, הגדלת מאגר לקוחות ועובדת מול לקוחות אסטרטגיים, לצד החדרת מוצרים חדשים.
- ↳ הבנה עסקית ייכולת ניהול מו"מ, אדם אנרגטי מאוד עם תשואה לעשייה מתמדת, תקשורת בינאישית מצוינת.

ניסיון תעסוקתי:

2022 – 2023 **סמכ"ל מכירות – הקמה וניהול שוטף אופרציה ריטיל (חניות וקיוסקים)** בתחום הקוסמטיקה (Island)

2018-2021: **ניהול מכירות, פיתוח עסקי, חברת AMANDI STL - גאנה אפריקה (Relocation)**

- אחריות לפיתוח תשתיות המכירות והפעולות העסקיות יצירת קשרים מול הממשל והתאגידיים.
- ניהול מו"מ ותהליכי מכירה מול גורמים בכירים אסטרטגיים, הצגת יכולות, בחינת צרכים והציג פתרונות.
- ניהול מו"מ מורכבים והובלה לסגירת עסקאות רחבות התקף תוך חתירה לעמידה בתוכניות העבודה יעדים.
- טיפול ושימור הקשר מול לקוחות מטען פתרונות לביעות ואתגרים ומינויים להעמקת הקשר העסקי.
- ליווי פרויקטים ותהליכי זמנה ועד אספקה תוך תיאום מול הגורמים לעמידה בהתחייבות.

2013-2018: **סמכ"ל מכירות, פיתוח עסקי, חברת LIBAO מוצרי קוסמטיקה ובריאות**

- אחריות לפיתוח ערוצי מכירה (B2B) לרבות פיתוח של המוצרים בהתאם לצרכי השוק והקהלים.
 - גיבוש אסטרטגייה המכירות, בניית תוכניות עבודה שנתיות, הגדרת יעדים ומדד' ביצוע, תוכניות תמרץ ותגמול.
 - ניהול מנהלים ואנשי מכירות; קליטה, ליווי מקצועי, הטמעת שיטות מכירה, הנעה להשגת יעדים ובקרה ביצועים.
 - הכשרה והדרכה, פיתוח תוכניות והעברת מתקומות ועזרי מכירה לפיתוח יכולות המכירה והשירות לקוחות.
 - ייזום וניהול הקשר מול לקוחות אסטרטגיים, תאגידיים ועוד עובדים לרבות חדרה וביסוס קשרים ארוכי טווח;
 - ערך B2B, בניית עסקאות מודולריות בהתאם לצרכי הארגון לכל פעילות רוחות העובד.
 - ערך B2C, ניהול רציפות המכירה בירדי מכירה ארוכי מועד לקהל העובדים במס' אתרי הלקוחות במקביל.
 - בניית סל המוצרים לרבות בניית חבילות, תמחור, מוצעים, הנחות לצד הגדרה ובקרה מתקנים ושתחי התזוגה.
 - ייעול ושיפור תהליכי; בקרת התהליכיים העסקיים ניתוח והובלה להרחבת פעילות ושיפור הביצועים והרווחיות.
 - בין הלקוחות/תאגידיים: אלטאה, מל"מ, תעשייה אווירית, היטק זון, הסטדרות המורים ועוד.
- ✓ הישג מרכזי: **ביסוס פעילות החברה, פיתוח שוקים וול מוצרים לצד גידול בהיקפי המכירות והרווחיות.**

: 2009-2013 **חברת קד"מ ניהול פרויקטים.**

מנהל מכירות ארץ

- ניהול פרויקטים לקידום המכירות ללקוחות מוביילים (HP מדפסות, SUPER PHARM, DIGITAL, NESPRESSO)
- שותף לגיבוש האסטרטגיה השיווקית ובניית פעילות שנתית מותאמת לקהל היעד (בשתי"פ עם מפרסום ויח"צ).
- הובלה, פיתוח ובקרה מנהלי האזרחים וכ- 100 דיל'י מכירות שטח בפריסה ארצית:
- בניית תהליכי עבודה ובקרה, גיבוש יעדים, הטמעת נהלים ובקרה ישוםם ברכבת מכירות, פיתוח תמריצים ותגמול.
- פיתוח הדרכות וארגון כל מכירה, הנעה ותמיינה בתהליכי העמקת המכירה ברכבת המכירות.
- הכנות דוחות, ניתוח הנתונים ובניית תהליכי שיפור ביצועים, דיווח שוטף לקוחות.

מנהל אזור (2009-2011)

- אחריות על פעילות המכירות באזורי, גיוס לקוחות והעמקת המכירה תוך עמידה בתוכניות העבודה השנתיות.
- ניהול צוותי המכירה החל בגיאו, הכשרה, הגדרת יעדים, הנעת ובקרה הביצועים תוך הטמעת תהליכי שיפור.
- בניית תוכניות ה�建ה והדריכה מקיפות לטיפוח תהליכי שיפור ביצועים, ניהול לקוחות שוטף.

: 2004-2009 **מנהל מפעל לייצור בטון רדיימיקס תעשיית בטון.**

- אחריות להרחבת הפעילות העסקיית גיוס לקוחות המכירה בקרב לקוחות קיימים.
- ניהול יחידה רוח והפסד גיול, גביה, מכירות, שירות, הכנות דוחות, הכנות תחזיות, ניהול תזרים שוטף.

השכלה:

2007-2010: **A.M.B.A. במנהל עסקים, התמחות בניהול ושיווק,** האוניברסיטה פתוחה

2000-2004: **B.A במנהל עסקים,** האוניברסיטה פתוחה

سوفט: עברית שפת אם, אנגלית - ברמה גבוהה מאוד

ישומי מחשב: תוכנות ה- Office | SAP :ERP , Priority , CRM , תוכנות