

# גיא לוי

## השכלה

בוגר תואר B.A במנהל עסקים עם התמחות בשיווק 2013-2016  
בגרות מלאה, תיכון "הורוביץ" כרמיאל

## ניסיון תעסוקתי

ועד היום - 2020 **חברת "יונה אברך" - רשת תחנות דלק**

מנהל מכירות שטח של חנויות נוחות בחברת "יונה אברך" המחזיקה במעל 100 נקודות הפצה ו - 9 חנויות נוחות בניהול.

- ניהול שוטף של כלל חנויות הנוחות ברשת
- התנהלות מול זכיינים, ספקים ומנהלי סחר בחברות מזון גדולות (אסם, שטראוס, תנובה וכדו').
- אחריות על עמידה ביעדי מכירות כולל הגדרת יעדים, בניית מודל תמלוגים לעובדים, הפקת דוחות וניתוחם.
- ניהול כוח אדם, כולל גיוס עובדים חדשים.
- הדרכות מכירה ושירות לעובדים

2013-2020 **חברת "ממסי תיירות" - רשת חנויות קמעונאית**

רשת חנויות בפריסה ארצית "ממסי תיירות"

2013-2014 - מנהל סניף רעננה, קניון רננים

- עמידה ביעדי מכירות החנות. יצירת תמריצים ותחרויות תוך חשיבה מחוץ לקופסה למען קידום המכירות.
- ניהול ישיר של צוות העובדים, אחריות על סידור העבודה בחנות.
- טיפול בתפעול ותחזוקה שוטפת של החנות וביצוע ספירות מלאי.

2015-2016 - מנהל אזור, אחריות מלאה על חנויות הרשת באזור המרכז

- אחריות על ביצועי המכירות ועמידה ביעדים בחנויות שתחת אחריות.
- ניהול שוטף של צוות העובדים והמנהלים, ביצוע הדרכות מכירה ושירות לצוותים, הטמעת נהלים ותהליכי עבודה.
- דאגה לנראות החנויות - החלפת תצוגות וסידור הסחורה. ניהול המלאי וההזמנות מול ממשק הלוגיסטי.

2017-2020 ניהול כלל חנויות הרשת

- חלק מצוות המטה הבכיר של החברה, כפיפות למנכ"ל, שותף בקבלת החלטות אסטרטגיות, ישיבות הנהלה, תכנון והוצל"פ של תכנוני עבודה ושיתוף פעולה יום-יומי עם כלל מחלקות החברה.
- ניהול המכירות - אחריות לעמידה ביעדים והרווחיות בכל חנויות הרשת.
- פיתוח עסקי- זיהוי הזדמנויות לגידול וצמיחה, כגון הכנסת מוצרים חדשים ושת"פ עם חברות עסקיות ולקוחות אסטרטגיים.
- ניהול ופיתוח המשאב האנושי- ניהול ישיר ועקיף של עשרות עובדים ומנהלים בפריסה ארצית, כולל גיוס ובניית הצוותים, הכשרה, שיחות משוב, הטמעת נהלים, תהליכי שימוע ופיטורין וטיפול שוטף בפרט בנושאים מקצועיים ואישיים.
- ניהול המלאי- אחריות על הסחורה ומערך ההזמנות בחנויות, דאגה לנראות ומיצוב החנויות.

2012-2013 **חברת HOT MOBILE - מנהל צוות מכירות**

- הניהול והכשרת נציגי מכירות, ביצוע בקרה ומדידת ביצועים ואחריות על חלוקת העבודה.
- ניהול מלאי החנות ועמידה ביעדי החברה בתנאי לחץ, מתן מענה מהיר לבעיות בשטח.

2010-2012 **חברת HOT - סוכן מכירות שטח**

- תפקיד שטח הכלל תיאום וניהול פגישות עם קהל לקוחות מגוון, ומכירת מוצרי החברה.
- ביצוע תהליכי מו"מ מורכבים וסגירת עסקאות, עבודה תחת לחץ ועמידה ביעדי מכירות אגרסיביים.

## שירות צבאי

2003-2006

שרות צבאי מלא בבסיס פצ"ן

המלצות מכל מעסיקי ימסרו בעת הצורך

## פרטים אישיים

gguyu288@gmail.com ✉

0549983288 ☎

תל אביב 📍

## כישורים

- בעל ניסיון רב בניהול מכירות, כולל בנייה והובלת צוותי מכירות והנעה לעמידה ביעדים.
- בעל כושר ארגון ותכנון, עמידה בל"ז, עבודה תחת לחץ בסביבה דינאמית ומשתנה.
- בעל אוריינטציה שיווקית, תודעת שירות גבוהה והבנה בחווית לקוח.
- יחסי אנוש מצוינים, ראייה מערכתית, אמינות ולויאליות גבוהה למקום העבודה.

## שפות

- עברית- שפת אם.
- אנגלית- טובה .