

Lior BAZAK

ריהל אוטו מכירות, סרפם - אוטו שרו

אני מביא עמי 25 שנות ניסיון בניהול צוותי ובריצפת מכירה. ניסיון בהקמת סניפים חדשים ובניהול סניפים קיימים. מתמחה במכירות שטח וניהול צוותי שטח גדולים אשר התפרסו לאורך מספר מדינות כגון מרכז אירופה, סקנדינביה וישראל. אני משלב המונן כישורים בנאים, חסיבה מחוץ לקופסה, יכולות מכירה גבוהות ותמהיל התנהלות וכימיה יהודית שאני יוצר עם הלוקוח ולא פחוות חשוב עם צוותי המכירה שלי.

אני יודע להתנייע ולהניע את הצוות באופן שיטתי ואפקטיבי תוך דגש לרתימת הצוות למקום העבודה והגעה לעידים אשר החברה מציבה בפניי, כמו כן אני מכשיר באופן אישי את כל חברי הצוות במתודות מכירה אפקטיבים ועודכניםים אשר מאפשרים להם לקבל את הכלים הדרושים לביצוע סגירות מול מגוון רחב של לקוחות.

אני יצירתי, חושב קדימה ומביא עמי מגוון שלם של כלים לשיווקיים מוכחים אשר עוזרים ללקוח להתקדם לՏגירה. כמו כן אני מתמחה ביצירת תוכני וידאו, פרנסטציות ממוקדות ומקצועית, אינפוגרפיקה בשילוב כלים לשיווקיים כדי להמחיש לצוות את כובד המשימות והמטרות אשר מוצבות לפניינו ולא פחוות חשוב את הדרך להגעתם.

התפקיד הראשון שלי הינו בראשיה מרחבית בעומק תהליכי הניהול שלו. היתרון השני שלי הוא יכולת גישום הקשרה וניהול הצוות אשר בסופו של יומם מבדים צוות מצילח ממשחו כי אני קשוב ואכפתني לכל בעיה.

שם המותג אשר אני מייצג, הצוותים שלי תמיד מצליחים מצוות חדשני. אני משקיע המון בתודעה שירותית ושמירת אני יציגו ורהורם בעברית ובאנגלית, אני מקרין סמכויות, אמינות ווינוחות. אני יודע להקשיב ולפתור מספר רב של בעיות באופן מהיר וקל. אני מאוד אשמה להגיע לראיון עבודה ולשמעו יותר אוזחות התפקיד!

ברכה ליאור בזק



צור קשר

ליאור בזק
עתלית/ישראל
בן 48, נשוי +
+972 (0)58-4004077
liorbazak2@gmail.com

נויל

10/08/22 - 11/2021

מנהל השיווק והמכירות של ד.ב. ירוק שירותים.
פיתוח העסק של ירוק שירותי מול פרויקטים חדשים בתחום הנדלן המוסדי, הרחבת פעילות המכירות הקיימת, ניהול השיווק הדיגיטלי עם דגש הקמת קפסיינם דרך דיוור. יצירת פגישות על בסיס יומי מול חברות אדריכלות, חברות בנייה וגופים מוסדיים מהגדלים במשק. (יש מכתב המלצה).

12/2017 - 08/2017 מנהל סניף פעמייט סטור ביג קרייז. ניהול צוות של 16 עובדים בסניף של 400 מטר. 20% האגדלת מכירות. חיזוק המותג בין כותלי הסניף, הعلاאת נראות ושירות הלוקוחות בסניף באופן נicer. זכיות בתחרויות חגיג תששר. ניהול הזמן בתפריריטי - 30 ספקים - 11K מוצרים. (יש מכתב המלצה).

אלינט בע"מ / 2016 - 2017

פיתוח עסק בתחום הנדלן לכל אזור ישראל. עובד עם כל קבלני הבניה המובילים בישראל. שיווק מוצר פטנטים חדשים בתחום.

IL COOOLA מותג 2012-2017 (עצמאי)

פיתוח אופנה ומיתוג Newline Online. פтиיחה חנויות גראנד קניון חיפה. פיתוח מכירות מסחרי B2B לבתיキים. רכישה ויבוא של האיחוד האירופי / CE

Languages

English	★ ★ ★ ★ ★
Hebrew	★ ★ ★ ★ ★
Danish	★ ★

שירות צבאי לחם בגדר 101

נכחים.

சחרור בדרגת سמל ראשון.

קישורים וניסיון

- B2C מכירות ללקוחות קצה.
- הכמה וניהול סניפים.
- מומחית בניהול רצפת מכירה.
- גייס כו� אדם מתאים והקשרתו.
- B2B מכירות סיטונאיות.
- ניהול צוותי מכירת שטח.
- עבוד תנונים סטטיסטיים.
- פיתוח שוקים ובנייה אסטרטגיה.
- מכירה אנגלית ופרונטאלית גבורה.
- ידע עמוק ביבוא מהமזרח וארופה.
- CRM Activetrail
- שליטה מלאה ב-
שליטה מלאה בתוכנות אדובי כגון:
AI, PS, AE, Sketchup, C4D, גוגל אנליטיק, SEO Google AdWords
- שליטה גבוהה בהפקת מציגות ב-
Excel, PowerPoint, google presentation
- יכולת עבודה וניהול אטר וקמפיינים על ActiveTrail, Wix, Vimeo
- פלטפורמות:priority zoom עם היכרות ועבודה על [לחץ לתיק עבדות](#)

BLFashion IN / 2002-2012 (דנמרק)
פותוח עסק www.blfindia.com בונה מאפס בעבור קבוצת מפעלי טקסטיל. גיסותי מעל ל- 50 מותגים אופנה ידועים ללקוחותינו. הכנסות המכירות השנתיות עולות על 3 מיליון דולר עם שרת צפי עלייה בכל שנה. בילהתי את כל התערוכות באירופה. גייס לקוחות ושימורם עד סוף הכרוניה בתפקיד.

Top Girl 2000-2002 (דנמרק)

פיתוח מותג בענף האופנה. הקמת 3 וניהול חניות בלבד CPH. גייס צוותים והדרשה. מודעות המותג לפולח ההולך וגדל. ייצור ויבוא הילין. מכירות המותג במלואו המלא לאטבתת התפקיד בחברת BHFashion.

Folia צרפת / 1998-2000 (דנמרק)

פותח עסק ליוזר דנמרק. חזרתי ל COOP סופרמרקטים כ-המונה הגדול ביותר שלהם בסקנדינביה. מנהל תערוכות בדנמרק של המותג.

Passage Fashion DK / 1996-1998

פיתוח שוק מחוץ לגבולות סקנדינביה. פיתוח מכירות סיטונאיות B2B מחוץ לגבולות סקנדינביה. מנהל תערוכות בינלאומיים.