

# אלירן חיים עמוסי

מגורים: ירושלים

[Eliran9099@gmail.com](mailto:Eliran9099@gmail.com) | מיל 0526470499

## תמצית:

- ✓ אנרגטי, צעיר, חרוץ, בעל ניסיון רב בניהול הובלה והשתלבות בין צוותים ויכולת הנעה של גורמים פנים וחוץ ארגוניים.
- ✓ ראש על הכתפיים, אינטיגנציה ריגשית גבוהה
- ✓ בעל מוסר עבודה גבוהה, יחסן אנווש מצוינים ויכולת ניהול משא ומתן ברמה גבוהה
- ✓ **זמן למשרה מלאה**

## השכלה

**2018-2019:** ישיבת אור החיים

- לימוד תורה בהשקפת הרב ראובן אלbez שליט"א
- 2015-2015:** אפיק פיננסים.
- תיווך נדל"ן.

**2007-2011:** השכלה תיכונית, אורט ספניאן.

- תעודת 12 שנים לימוד .

## ניסיון תעסוקתי:

**2023 – כיים: מנהל טיקי ל Kohout Azor - חברת טים קונספט בע"מ**

- אחראי על כל לקוחות ברמת ההזמנה
- ביצוע גבייה
- הסדר הנחות ומבצעים
- ניהול סחר
- שירות תיקונים
- ניהול נראות ותצוגה

מנהל אזור מרכז – פתח תקווה, ירושלים, בני ברק, בית שמש, מודיעין והנלוויים  
חברה ליבוא שעוני אופנה, יבואן רשמי GANT ישראל.

**2022-2023: מנהל טיקי זכיינים מפעל הפיס – א.מ.פ.י. שיווק**

- גבייה - ניהול התchapננות מול הזכינים
- אכיפת רגולציה בשטח
- ניהול הזכינים בתחנות המכירה בשטח
- אחראי על תקינות נראות ונקיון נקודות המכירה
- משימות שוטפות – תוכנית התמරיצים, עמידה ביעדים, הפצת זמינות (100%), חגים וכו'
- תדריך הזכינים למשימות השוטפות

**2020-2022: מנהל טיקי Kohout המרכזית – קופה קולע**

- ניהול טיקי ל Kohout תור מתן שירות בשוק הפרט' ירושלים.
- אחריות על עמידה ביעדי הקו ותחת לחץ.

- אחריות על נפיצות וэмיניות.
- בדיקת מלאי ונראות המוצרים בנקודות המכירה.
- ניתוח צרכים ומתן פתרונות עסקיים.
- קורסים: Master Of Sells, שיווק ופרסום.

### 2019 – 2020: מقدم מכירות בחברת אינטנס בע"מ

- ניהול קו ללקוחות תוך מתן שירות בשוק הפרט' במרכז.
- אחריות על עמידה ביעד הקו ותחת לחץ.
- אחריות על נפיצות וэмיניות.
- ביצוע תהליכי מכירה עד שלב הגביה.
- גישׂוֹן ללקוחות וייזום שיחות קרות.
- סגירת עסקאות מכירה מרכז והגדלתן.
- מתן פתרונות בעיות ללקוחות החברה.

### 2016 – 2017: סגן מנהל סניף, חברת מוצרי קוסמטיקה וטיפוח באלה"ב - Deep Sea Cosmetics

- הענקת תואר עובד מצטיין בחברה.
- למוכר לכל אדם כל מוצר.
- מכירות תחת לחץ, מוצרי "דחיפה".
- ניהול צוות דוכן.

### 2015 – 2016: סגן מנהל מכירות HOT - חברת כבליים וטלוייזיה

- אחראי על צוותי המכירה, ניהול צוות המתknים וקשר רציף מול הבקרה .
- משמש כיעץ וסמכות מקצועית לכפיפים בפתרון בעיות וניהול ל"ז.
- קליטה והדרכה של אנשי צוות.
- מתן מענה מהיר לביעות בשטח.

שפויות:

עברית - שפת אם

אנגלית - שליטה מלאה

ישומי מחשב: שליטה מלאה בתוכנות Office, תוכנה ייחודית של פלאפון (CRM, CSR, ועוד)

\*המלצות ניתנו על פי דרישת