

# אלעד מוסקוביץ



## פרטים אישיים

רמת גן

[elad.mosco@gmail.com](mailto:elad.mosco@gmail.com)

050-7284812

1982

## שפות

עברית - שפת אם

אנגלית – טובה מאוד

## כישורים

שב"ט

מערכות מחשב מתקדמות כגון: ,

**במבי , משכנת , Salesforce**

מעוף ושרתים ארגוניים נוספים

בעל יחסי אנוש חברתיים מצויינים

יכולת עבודה בצוות

שליטה מלאה בתוכנות office

## תמצית

שלום רב.

3 נקודות שחשוב לי לציין

1. אני שחקן קבוצתי בנשמה שלי שכל מי שתשאלו אותו לגביי בפן המקצועי יגיד בדיוק את הדבר הזה

2. אני בנאדם קליל שמשתדל לראות את החיים בפן החיובי, כמו כולם לא תמיד מצליח

3. אני יודע מה הערך שלי ומה אני שווה

## ניסיון תעסוקתי

2022-נוכחי - **יועץ /משווק נדל"ן**

חברה חסויה

מנהל מכירות עצמאי בפרויקט בדרום תל אביב 93 יחידות ב 4 בניינים.ניהול משרד המכירות טיפול שוטף בכל הקשור לפרויקט בפן השיווקי והמכירתי

2021-2022 - **יועץ /משווק נדל"ן**

אלדר/ יובלים

מנהל מכירות עצמאי עבור חברת אלדר וקבוצת יובלים בפרויקט פינוי בינוי באור יהודה , כ 600 יחידות דיור שיבנו ב 8 מגדלים , התפקיד כלל בניית מערך השיווק והמכירות שכלל עיצוב תוכניות מכירה שיווקיות , בניית מסרים לפרסום וכמובן טיפול שוטף בפרויקט מטיפול הלידים עד להחתמת חוזים וניהול עוד 2 אנשי מכירות

2016-2020 - **יועץ /משווק נדל"ן**

אפריקה ישראל מגורים וצמח המרמן

במסגרת התפקיד טיפול בכל היבט המכירות מול רוכשים מטיפול בלידים עד לחתימת חוזה ומעבר.. תפעול משרד המכירות בכל המובנים ממלאי תכניות להזמנות ציוד כיבוד וכדמ...

2013-2016 - **יועץ /משווק נדל"ן**

אפריקה ישראל מגורים

מנהל מכירות עבור חברת "אפריקה ישראל מגורים" פרויקט "סביון במשתלה" 192 יחידות דיור בשכונת המשתלה בצפון תל אביב , מתיאום פגישות הצגת תכניות הדירה , ניהול משא מתן , וסגירה של עסקאות כולל החתמת חוזים , כמו כן לקחתי חלק גם בישיבות והחלטות שיווק ופרסום וגם בהתנהלות הרוכשים מול הקבלן המבצע בכל הקשור לצד הטכני . ממרץ 2016 אני משווק 352 יחידות דיור עבור אפריקה ישראל מגורים וחברת צמח המרמן בפרויקט "סביון גני תקווה" בימים אלו אני מסיים את שיווק הדירות האחרונות

2011-2013 - **מתווך נדל"ן**

סטורי טייל

סוכן מכירות ראשי בחטיבה הנדלנית של "סטוריטייל שיווק ומיתוג" במסגרת תפקידי הייתי חלק פעיל ומשמעותי בהקמת מערך החטיבה הנדלנית של הקבוצה , מבניית שיטת העבודה ועד גיוס לקוחות , פרויקטים ואנשי מכירות , התנהלות מול רוכשים, משרדי פרסום, ועורכי דין

2008-2011 - **מתווך נדל"ן**

רימקס

מתווך פרילנסר בחברת "רימקס" במסגרת התפקיד: איתור נכסים ורוכשי נדלן, גיוס לקוחות בבלעדיות, ניהול משא ומתן וסגירת עסקאות מול המוכרים והקונים. סוכן מכירות בפרויקטים של חברת "קבוצת ימין ניסים בע"מ" כגון: פרויקט "Mדהים" 80 יחידות דיוור בעיר אשקלון ופרויקט "בית ימין" בניין משרדים ומסחר באזור מרכזי בעיר אשקלון במסגרת התפקיד: הצגת הנכסים לרוכשים, ליווים בכל תהליך משא ומתן עד לקבלת מפתח.

## השכלה

### 2008 - לימודי תעודה תיווך

עצמאי

קבלת תעודת מתווך מטעם משרד המשפטים ורשם המתווכים. בוגר בית הספר לנדלן של "רימקס ישראל".

### 2007-2003 - תואר ראשון שיווק/תקשורת/מנהל עסקים

האוניברסיטה הפתוחה

תואר ראשון בשיווק ומנהל עסקים, כמו כן לקחתי קורס מורחב בתקשורת מהאוניברסיטה הפתוחה

### 2000-1994 - בגרות תיכונית

אורט רונסון אשקלון

בוגר תיכון "אורט ע"ש הנרי רונסון" אשקלון.

## שירות צבאי

### 2003-2001 - אחראי מחסן חימוש

שירות בבסיס גיי"ס 749 בתפקיד אחראי מחסן חימוש.