

אלעד רץ - האוביינשטיין

חיפה | 050-6442777 | eladrzr120985@gmail.com

אמין ולוייאלי ובעל יכולות מכירה ויכולות התייחסות ותקשורת גוברות.
מנוסה בהובלת תהליכי מכירה, הדרכות וניהול עסקאות פרטיות ועסקאות מורכבות.
ニיסון רב בניהול, מכירות וקניינות פרונטלית ובאופן ובנויות מתודולוגיות עבותה.
בעל יכולת הבנה מערכית רחבה, הנעת עובדים, שירות ובעל תקשורת בינאישית טובה מאוד,
יצירתי, דיקן ואסרטיבי.

ニיסון תעסוקתי:

2020 ועד היום : מנהל פרויקטים בחברת סבן סיסטמס נמל המפרץ החדש :

ניהול, תכנון ובקשה של מגה פרויקט בתחום הסיבים האופטיים וכיבו אש.
ניהלי בפועל שישה צוותי עבודה בשטח (כ-250 אישים) תוך כדי הוצאה מטרות הפרויקט אל הפועל ועד
סיומו תוך כדי עמידה ביעדי הפרויקט, באיכות הנדרשת, אי-חריגת מתקציב והשגת שביעות רצון הלקוח.

2017-2020 מנהל מתחם המכירות טרייד מוביל סניף חיפה.

- ניהול מערכת והפעלה בתחום (כ- 15 עובדים) (ניהול ישיר של מנהלי צוות ומנהל'
תפעול וכן ניהול עקיף של אנשי מכירות נוספים להנעה לעמידה ביעדי מכירות; אינטראקציית
ומכירה. חניכת עובדים חדשים, ביצוע שיחות חתך, משוב שניתי והדרכות כלליות.
- התנהלות מול דרגי ניהול גבויים; סמכיל החברה, סחר, שיוק לוגיסטיקה, רכש, מש"א
והנהלת חשבונות, תוך אחריות מלאה על נושא הכספיים וניהול מחזור שנתי גבוה ומשתנה.
- ניהול מסא ומטען מול לקוחות, ניהול מז'ם מול אישי צוות.
- איתור וגייס לקוחות פוטנציאליים, ביצוע עסקאות מכירה ועסקאות טרייד אין.

2014-2016 מנהל מכירות בחברת "רכבת קלייל".

- ניהול מערכת נציגי המכירות, פעילות המכירות השוטפת, ע"י בקרה, הפקת דוחות ויצירת גבולות
מחair.
- ניהול תיק לקוחות; טיפול בילדים ואיתור לקוחות חדשים. חתימת הסכמים מול לקוחות.
- ניהול ממשקים רבים כגון קניינות חברת טרייד אין, מימון, ליוי עובדים ו לקוחות בתהליכי
התואמים לדרישותיהם.

2010-2014 קניין וסוכן מכירות ב W.I.U. יוניברסל מוטורס ישראל.

- ליוי הלוקוח משלב פתיחה ההזמנה ועד למסירת הרכב.
- ניהול שגרת עבודה יומית, יצירת הזדמנויות והגדלת נפח מכירה.
- עמידה ביעדי מכירות ורוחניות מכירות מורכבות וניהול מז'ם.

שירות צבאי:

2003-2006 שירות כמש"ק מערכות ירי, תפעול ותדרוך מערכת הדמית ירי מתקדמת בחיל הים.
שפות: עברית - שפט אם | אנגלית – טובה מאוד
✓ בעל רישיון נהיגה רכב + אופנוע ✓ שליטה מלאה Office& windows