

## תקציר

054 551 5987



hagaygla@gmail.com



רחובות, ישראל



[لينكداون](#)



סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בעל ניסיון של 13 שנים ורקטור מוכח של הנעת רוחניות וצמיחה עבור ארגונים גלובליים. מומחה בכתיבה נתונים ויזיוני מגמות לקבלת החלטות אסטרטגיות מדיניות. סמנכ"ל ותיק בתחום הסחר, עם ניסיון רב ביצירת שותפות חזקות ומציאת הזרמוות להתרבות העסק. בעל יכולות דיבאי שותפים אסטרטגיים בrama המקומית והולמית, וכישורים בין אישיים התורמים להצלחה הארגונית.

## ניסיונו תעסוקתי

### הישגים מקצועיים:

- פיתוח והטמת יעד צוותי מכירות עם מדדי שיווק (KPI) גלובליים לשיפוריעילות העבודה והשלמת המשימות (מנהל כוח מכירות לאומי)
- הובלת תכניות מסחר עם תגמלים מבוססי ביצועים אשר הובילו לצמיחה עקבית בנתה השוק (סמנכ"ל מסחר)
- ניהול משא ומתן על הסכמי מסחר ועמידה במדינות מול רשומות ומחלקות משפטיות (סמנכ"ל מסחר)
- השקמת תכנית נאמנות מצליחה אשר הגדילה את מכירות ומוצר החברה בצורה משמעותית (סמנכ"ל פיתוח עסק)
- הפגנת כישרונות ניהול פנסטי תוך פיקוח על דוח תקציב פעילות החברה (סמנכ"ל תעסוק)
- טיפולות שתפכים עם מחלקות גלובליות ויצירת מקשות בי-תפקודית (סמנכ"ל תעסוק)
- ניהול שותפות עם ספקים יוצרים מקומיים תוך הבחתת תפעול חלק וזמן אספקה (סמנכ"ל תעסוק)
- הפekt אירוטי חברה
- סיום קורס קציני אבטחה, הגברת אמצעי האבטחה והנפקת אישורי מעבר לאורחים
- עסקים

היום - 2018

### British American Tobacco | Global Company סמנכ"ל אסטרטגיה ומכירות גלובלית

- חבר בכיר בצוות הנהול הגלובלי, פועל בקבלה החלטות בנושאי רגולציה, שינויים חברותיים ודינמיות השוק המקומי
- ערכית סקרי שוק מקומיים וגלובליים נרחבים, תוך ניתוח מגמות ומתחרים
- תרגום תכניות עסקיות גלובלית לאסטרטגיית שיווק מותאמת לשוק הישראלי, תוך חיזוק נוכחות המותגה
- הובלת תהליכי מכירה חדשים בשילוב אסטרטגיות שיווק חדשות. ניהול משא ומתן עם לקוחות, הגדלת בסיס הלוקוטים וסיגרת עסקאות משלימות
- הפגנת מנරיות יצאת דופן על ידי ניהול צוות רב תחומי ופיקוח על פעולות 4,000 נקודות מכירה
- עמידה בדרישות הרגולטוריות באמצעות תהליכי שיווק משלבים והקפה על חוקים
- ותקנים

2014 - 2017

### British American Tobacco | Global Company מנהל פיתוח עסק

- תרומה לקבלה החלטות אסטרטגית לפיתוח עסק הון ברמה המקומית והן ברמה העולמית
- פיתוח תכניות עבודה רבעוניות ושנתיות מקיימות עם יעד' מדידה מוגדרם
- שיפור תהליכי שיווק והפקת תחזיות רוח מדיניות לכל חברת סחר
- ביסוס שיטופי פעולה חזקים עם רשומות מסחר גודלות ושותקי מרכזים בתעשייה, תוך סגירת עסקאות משמעותיות
- ניהול יחידת רוח ופסud, ייצור מקציים מותאמים שוק ויוזמות ההתרבות בישראל
- הצגת תמריצים משכנעים לנקיות המכירה
- פיקוח, ניתוח ושיפור ניהול המסחר והיעילות התפעולית

(המשך בעמוד הבא)

### השכלה

#### מינהל עסקים

מכילט פרט, 2013-2015

#### הכשרות

#### מנהל מכירות ותיק

הונגריה, 2012

#### מנהל עסקים ומסחר ותיק

אנגליה, 2015

#### מסחר, מכירות ושיווק

רומניה, 2016

#### מסחר, שיווק וניהול מותג

גרמניה, 2017

#### מתודולוגיות ניהול שיווק ומכירה

אנגליה, 2018

#### מנהל למציאות ועמידה מול קהל

אנגליה, 2018

#### מנהל מכירות, מותג ושיווק ותיק

יואן, 2020

**כישורים טכניים**

BI Qlik View, Mobi Soft, Microsoft Office

**שפות**

עברית – שפת אם

אנגלית - שוטפת

2010 - 2013

**British American Tobacco | Global Company**

**ראש מחלקה לשיווק ומכירות**

- שיתוף פעולה עם אחרים בחברה השונים באירופה
- הקמת מערך שיוקן, מכירות ומסחר. טיפול בשויות אסטרטגיות עם חברות ושותות
- מסחר והבאת הزادניות עסקיות בשווי עשרות מיליון שקלים
- חיזוק הקשרים עם לקוחות קיימים והרחבת בסיס הלקוחות האופני יוזם. סגירת עסקאות וצמיחת העסק
- ביצוע ניתוחי מכירות, אסטרטגיות שיוקן ושוק מקיפים תוך הגעה לתובנות יקרות ערך
- הת躬מות בקבלת החלטות
- ניהול הפעולות העסקית, יצירת שיתופים פעולה עם חברות שותפות להשתגת הצלחה הדידית
- פיתוח ועריכת תוכניות רביעיות ושנתיות המתחזקות בהרחבות הפעילות העסקית
- ומיקום הרוחחים

**הישגים:**

- ניהול יעיל של צוות מטה תוך טיפול סבירת עבודה חדשנית וחדרות מוטיבציה
- ניהול תקציב והתקאה של כ-17 מיליון ש"ח לשנה לתוכניות עסקיות תוך הבטחת אישור הנהלה הבכירה. התקציב הותאם למגמות השוק ולקריטריונים שהוגדרו כמו נתחי שוק, נפח מכירות, השקעות חדשות, מגון זמינים.
- הבלתי גישה חדשנים של ניהול מסאבים אנווש וטיפול צוות צמוד וחדר מוטיבציה שתרם להצלחתה הכלוללת של החברה. השגת גידול משמעותי במניות של 6.5%, לעומת 0.7% נקדות בנתוח השוק, ו-2% מעל היעד.
- ישם יוזמה אסטרטגית לשיפור ביצועי אנשי השטח ויחסי הלקוחות, דבר שתרם לעלייה של 1.4 נקדות בנתוח השוק בתוכן רביעון.
- הגדלת זמינות המוצרים בנקודות המכירה על ידי השקעה בתיקנים חדשים, תוך השגת צמיחה של 0.6% בנתוח השוק על חשבון המתחברים תוך רביעון.

2010 - 2013

**Leiman - Schlüssel**

**מנהל אזור**

- ניהול אפקטיבי של פעולות מכירה שוטפות עבור ערך מסחרי המקיים את רשותות הסחר והשוק הכספי. כולל טיפול יעיל במשימות כמו ניהול הזמן, בקרה מלאי בנקודות המכירה, אופטימיזציה של מסלולים ומונט הזמינות עבודה יומיות/שבועית לדיילות.
- קביעת יעדי מכירות בודדים בהתאם על שיקולים אזוריים ופלחי מוצרים.
- פיקוח והබלת צוות של 30 דיילים, תוך הקפה על עמידה בתקני ביצוע ויעול התפקיד בשטח.
- הפנת יישורי ניהול מכירות ותקומת משמעותית להשתתף יעדי החברה. בתוך שלוש שנים, האזור שבניהולי היה עד לגידול מרשים של 44% במכירות, המשקף את האפקטיביות של האסטרטגיית, המנגיגות והנענת הצמיחה העסקית.

2010 - 2013

**S&L**

**מנהל מכירות**

- הטמעה, פיתוח וכיון אסטרטגי שיוקן יعليה בrama האזוריית ובrama הלקוחות מתן תמיכה שוטפת ללקוחות החברה, הגדלת רוחיות והנוכחות בשוק, ומתן פתרונות מותאמים לצרכי לקוחות ספציפיים