



בני עובדיה

יועץ משכנתאות ונדל"ן

0545433706

bennyovadya@gmail.com

טופה, כפר יונה, Israel, 40300

כישוריים

הבנה טכנית מעמיקה במגוון נושאים

ניהול כלכלי

שפטות

עברית

אנגלית

תhabיבים

רכבת אופניים, מכנאות קלה

רשויון נהיגה

סוג רישיון נהיגה

A+B

פרטים אישיים

תאריך לידה
08/06/1973

לאום
ישראל

מצב משפחתי
2 + נשי

למעלה מ 20 שנה בעולמות הרכב, בו רכשתי ידע מקיף בתחום הנהול והמכירות. לאורך השנים התנהלתי מול ספקים, לקוחות, בוגרים ומשקיפים שונים וניהלתי מומחים רבים ומגוונים.

בעיל יכולת הסתגלות מהירה למקומות חדשים ולשוניים. בעיל עוקמת למידה מהירה ובכלל תפקידי הובילתי את THEM המכירות להישגים גבוהים. בתפקידים הרבים ניהلت תוך שת"פ מלא בין בני המונחים עלי והכפיפים אליו, תוך יהesity אוש מעולים. בעקבות משבר הקורונה פנייתי לתהום חדש.

ניסיונו לעבודה

יועץ משכנתאות ונדל"ן
עצמאי / רימקס / כפר יונה / יוני 2020 - הווה

ניהול עצמאי של עסק לייעוץ משכנתאות ונדל"ן דרך חברת RE/MAX בכפר יונה, קידמה - צורן והסביבה. ניתוח שוק, בניית אסטרטגיית שוק, ניהול תיקי לקוחות, מנין שירות ברמה הכלכלית, בניית תיקי משכנתאות מותאמים ללקוחות וניהול תקציב ותזרים מזומנים.

עובדת מול בנקים ומוסדות מימון בחו"ל בנקאים. עמידה ברגולציה. למידה והכירות עם כל האופציות בשוק והוראות בנק ישראל שימושות מפעם לפעם.

מנהל מכירות חלפים

meerai חברה למכוניות ומשאיות / תל אביב / יוני 2010 - אפר' 2020

ניהול מחלקה המכירות החקלאים משאיות וולבו, דרך 11 מרכזי שירות שהוא פרוסים בכל הארץ. בתפקידו היהודי הימי אחראי בנית אסטרטגית מכירות הכוללת ניתוח שוק לכל קבוצות המוצרים על כל ניהול וקדודם המכירות של החלפים בכל אחד ממרכזי השירות, דרך הכוונה והפעלה של יו"ץ השירות ומנהלי המהסנים, בנית תמהיל מכירות, תמחור ושיווק המוצרים ללקוחות, ניהול ויקוח ובראה שבועית, בדיקת יעדים ואחריות להניע את העובדים לשיפורם. בנית תוכניות ניהול מלאי ייעיל ואפקטיבי בשת"פ עם מנהל המוסף הכוללת מעקב אחרי ספקים, יצירת מבצעים וניהול קמפיינים.

בכפיפות למכנ"ל חטיבת החלפים

מת"ל מכירת חלפים יונדי/ מיצוביishi

טלפון / ראש העין / ספט' 2006 - מאי 2010

אחראי על שיווק ומכירת חלפים למרכז השירות בעזה מtan ייעוץ אישיל ללקוחות - הן בתיקונים מורכבים, הן בסגירת עסקאות גדולות והן בבנייה עסקאות חלפים לצרכיה שוטפת. בנוסף ביצעת הערבות ומיצוי נתח שוק במרכז השירות ובבדיקה התחרות ועריכת בגין"מך מול ספקים אחרים.

התפקיד כלל יכולות ניהול מומ"מ מקצועי, קריית ניתוחים כלכליים וקריית שוק הולמי בכלל. יחשוי אנוש מעולים מול לקוחות ויכולת חשיבה וורטואלית. בכפיפות למכנ"ל חטיבת הרכב הפרט.

בעליים / שותף

R&B PERFORMENS / ראל"צ / פבר' 2005 - ספט' 2006

בעליים ושותף בסוכנות וריכזו שירות לאופנועים וטרקטורים מבית עופנוויים וטראקטוריים מובניר ניהול כולל של העסק הכלול בנית תוכנית אסטרטגית לחברה, ניהול מערך המכירות והשירות, ניהול מלאי, עבודה מול יבואן ספקים ולקוחות, מעקב אחרדי השגת עדדי החברה כולל עדדי העובדים, אחריות על כל התחומי הכלכלי של העסק - כולל בניה תקציב וניהול, גiros ושימור לקוחות ועוז.

ניהול עובדים - 3 (שותה, מכונאי וככלבי)

הקמת מערכת CRM לשימוש לקוחות, עבודה עם מערכות שונות כגון: נшир (ניהול מוסף) ועוד.

המוסך ממשיך לעבוד בהצלחה עד היום אודות לתשתיות שהקמתי.

מנהל מכירות מה' ימית ושתפה
תל אביב / יוני 1999 - יוני 2005

ניהול מערך המכירות דרך 12 סוכניות ומוסכים של המותגים סי-דו ו קאן-אם. התפקיד כלל בנית תוכנית מכירות לשנתיות הכוללת הצבת יעדים לכל הוצאות, בנית אסטרטגית מכירות בהלימה למוגג, תפעול וקידוד המכירות אם באמצעות הדרכות מותגים חדשים לשוק, עבודה ישרה מול סוכניות פרטיות, ניהול מעקב אחרדי לקוחות קיימים, הגדלת נפח המכירות ללקוחות, כולל הפקת אירופיעי מכירות, פרסום, קידום המוצרים למכירות באולם התזוגה של הביאן. ניהול עובדים- שלושה אנשי שטח – ניהול ישר.

ניהול שני אלומת התזוגה, עבודה מול מושקים שונים כולל מושדי פרסום וקד"מ, מחלקות שונות בחברה- כולל הנה"ש, מחלקות שירות שונות ועוד. בכפיפות למכנ"ל מה' ימית ושתפה.

קורס

יועץ משכנתאות

רשות "מאני" ישראל / פבר' 2021 - אוג' 2022

התנדבות

יוזמות עתיד

מנטור לעסקים קטנים

SAP + שותף בפיתוח התוכנה בטלפון

מגון תוכנות CRM

מערכת נшир לניהול מוסף

שליטה מלאה offce ברמה גבוהה מאוד

