

ב12 שנים האחרונות עסקתי במגוון של תפקידי מכירה וניהול במגוון תחומים, כולם בשוק תחרותי שכל הזמן משתנה.
אני מביא איתי ניסיון בעולם המכירה, רצון ללמוד, להתפתח בעוד תחומים, המון מוטיבציה להוכיח את עצמי ואת היכולות שלי.

ניסיון תעסוקתי

מנהל לקוחות, שלמה ליסינג לפרטיים, נתניה וגלילות

מרץ 2018 - אוגוסט 2022

מכירת עסקאות ליסינג לרכבים ללקוחות פרטיים ועסקיים.
התפקיד דורש יכולת גבוהה של ניהול משא ומתן, יצירת קשר לטווח ארוך עם הלקוח, יכולות מכירה גבוהות,
כושר שכנוע, עמידה ביעדי מכירה ורווחיות, עבודה מול גורמים בכירים, תודעת שירות גבוהה.

איש מכירות, סוזוקי, רעננה

ינואר 2016 - מרץ 2018

בתפקיד זה מכרתי רכבי סוזוקי חדשים באלם התצוגה ברעננה.
התפקיד דורש ליווי של הלקוח מרגע הכניסה לאולם התצוגה עד לקבלת המפתח במסירת הרכב.
בנוסף התפקיד דורש יכולת שכנוע גבוהה, הכרת המתחרים ושוק הרכב, הכרת עולם המימון והחתמה על חוזים ותודעת שירות גבוהה.

נציג - מנהל סניף, פרטנר, כפר סבא

ספטמבר 2011 - דצמבר 2015

2014-2015 - מנהל מרכז שירות ומכירה- בתפקיד זה הייתי אחראי על כלל הגורמים בסניף, ניהול אנשי המכירות והמנהלים תחתיו, ניהול הלוגיסטיקה, כספים, עבודה מול גורמים בכירים, ניהול יעדים והצבת יעדים לעובדים
2012-2014 - סגן מנהל מרכז שירות ומכירה - בתפקיד זה הייתי אחראי על הנעת עובדים ליעדים וטיפול במקרים מורכבים
2011-2012 - נציג מכירות פרונטאלי - בתפקידי מכרתי חבילות סלולר, מכשירי סלולר וציוד דאטה (מחשבים וטאבלטים)