

ניסיון עשיר במכירות שטח הכולל איתור, גיוס ושימור לקוחות, תוך מקסום רווחים לצד יצירת יחסי אמון מול הלקוח. ייצום פגישות מכירה, מתן מידע שיווקי ומכירתי תוך שימוש בטכניקות לקידום מכירות, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות. יכולות שיווק ומכירה, כושר ביטוי, ניהול מו"מ, מסירות, תפקוד מיטבי תחת לחץ, תודעת שירות ויחסי אנוש מעולים.

השכלה

תואר ראשון (BA) במנהל עסקים, התמחות בשיווק, המכללה למנהל (2014).

בגרות מלאה, מגמת מכניקה עדינה, אורט חולון.

## ניסיון תעסוקתי

2017-2022: מנהל מכירות בתחום המוסדי, קימונאי, סיטונאי. - אקוליד תעשיות יצור ושיווק חומרי ניקוי.

2017-2003: מנהל מכירות אזורי, חברת ש. שוורץ קוסמטיקה

הקמת מערך שיווק והפצה הכולל תכנון קו החלוקה ועמדות המכירה בכל רחבי הארץ לצד הטמעת נהלי עבודה. קידום מכירות: ייצום מבצעים והנחות ללקוחות חדשים וקבועים לטובת הגדלת המכירות והרווחיות. גיוס לקוחות חדשים הכולל ייצום פגישות מכירה, מתן מידע שיווקי ומקצועי, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות. שימור לקוחות: זיהוי ומענה לצרכים הפרטניים של הלקוח, פתרון בעיות ובניית מותג פרטי עבור לקוחות מובילים. גביית תשלום מלקוחות לרבות מתן הצעת מחיר, גבייה והנפקת חשבוניות וקבלות. ניהול עובדים החל מתהליך הגיוס וההכשרה לתפקיד, הצבת יעדים, הקצאת משימות והנעה לעמידה ביעדים. ייצום שיתופי פעולה עם לקוחות עסקיים וועדי עובדים, בניית קטלוג מותאם לצרכיהם וייצום אירועי מכירה. ✓ עמידה ביעדי המכירות לצד הטמעת תשתיות עבודה להגדלת הרווחיות.

2003-1994: Supervisor ואחראי מכירות שטח, חברת אהבה, מוצרי ים המלח

גיוס לקוחות חדשים הכולל איתור בתי מרקחת, רשתות פארם וקמעונאות וייצום פגישות מכירה. קידום מכירות באמצעות ייצום מבצעים והנחות, הצבת דיילות בנקודות המכירה ועידוד רכישות בכמות גדולה. ארגון אירועי שיווק לפרסום וקידום מוצרי החברה, לצד מתן מידע שיווקי וביצוע מכירות. גביית תשלום מלקוחות, החל ממתן הצעת המחיר ועד הגבייה הסופית לצד הנפקת חשבוניות וקבלות. שירות לקוחות: שימור קשר שוטף עם הלקוח, טיפול בהחזרת מוצרים ומתן מענה לבעיות ושאלות עמידה ביעדי המכירות וגביית התשלומים מלקוחות.

1994-1989: מנהל אזור מכירות, חברת רנדי ג'ונסון אנד ג'ונסון

אחריות ניהולית לביצוע מכירות שטח ברשתות השיווק והפארם ברחבי הארץ, לרבות גיוס ושימור לקוחות. גיוס לקוחות חדשים: ייצום פגישות מכירה, מתן מידע מקצועי ושיווקי, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות. שימור לקוחות קיימים באמצעות ניהול קשר ישיר ושוטף, שיווק מוצרים חדשים וחידוש מלאי במחירי מבצע. ארגון אירועי שיווק ומכירה המותאמים לקהל היעד, לרבות מתן מידע שיווקי וביצוע מכירות. תחילת התפקיד: סוכן מכירות שטח וקידום למנהל אזור (1989-1991).

קידום למנהל אזור ו Supervisor.

1989-1985: סוכן מכירות, חברת סוכנויות תבל

שפות: עברית- שפת אם | ספרדית- שפת אם | אנגלית- ברמה טובה.

שירות צבאי: שירות מלא כלוחם ביחידה קרבית (1982-1985).