

תקייר
שלום רב,

מנהל פיתוח עסקי וניהול פרויקטים, מומחית בפיתוח מוצר וניהול לköpחות עוגן. מגיעה עם ניסיון מגוון, כולל עבודה בסביבה טכנולוגית וגלובלית בתחום אנרגיה מתחדשת כגון (חברת Better Place, מכונות חשמליות), אנרגיה סולארית (חברת אנרפוינט ישראל), ניהול פרויקטים ופיתוח עסקי גם בתחום הבניה (חברת Pro KneKash).

במסגרת עבודתי הגעתני להצלחות והישגים מיוחדים, ביניהם:

- ✓ מיתוג חדש של מוצר נכשל והובילתו למותג מוביל בתחום החדרת המוצר לשוק הבניה הישראלי
- ✓ ייצירת סטנדרט בניה חדש
- ✓ גידול של 400% במכירות לאחר שנתיים
- ✓ הפיכת המוצר למוצר הדגל של החברה – 70% ממכירות החברה
- ✓ הפיכת החברה לזכינית ומפיצה הגדולה ביותר בעולם
- ✓ הצלחה בסגירת 3/1 מכל עסקאות החברה כבר בשנה הראשונה
- ✓ ניהול פרויקט משלב הגדרת כתוב כמויות ועד לסיום ביצוע ומסירה ללקוח



מכתב מקדים

אסול גנדלמן Sol Gendelman

רצ"ב קובץ קורות חי, לעיון נוסף.
שאלות נוספות אשמה לענות בראיון אישי.

בברכה,

אסול גנדלמן

054-4414718

Asol.gen@gmail.com

- ← **אשת פיתוח עסקי, מנosa בפועלות מול לקוחות B2B ו-B2C, איתור וגיוס לקוחות חדשים**
הובלת תהליכי שיווק, ניהול מוצר וסירות עסקאות, ניהול ועקב ביצוע הפרויקט מרגע הטמעת הנתונים בתכנית האדריכלית ועד סיום ביצוע ומסירה. בעלת כריזמה ויכולות ניהול יחד עם יצירת קשרי אמון ארכוי טוח ויכולת מעקב אחר דקיות ביצוע הפרויקט ושלבי ביצוע.
- ← **אנגלית ברמת שפת אם ורוסית ברמה גבוהה, ניסיון מוכח בעמידה ביעדים, יכולות ורבליות גבוהות ולמידה עצמית מהירה.**

ניסיון תעסוקתי

עד היום: **מנהל מכירות שטח תחום מסחרי חברת אנרכוינט**
אחריות על מערך המכירות בתחום האנרגיה הסולארית במגזר העסקי בישראל. אחריות גזורה מרכז ודרום. חלק מתפקיד:

- איתור לקוחות פוטנציאליים באופן יומי מהשתח
- בניית מודלים טכנו/ כלכליים עבור הלוקו לפי צרכים אישיים והסדרה הנוכחית
- סגירת עסקאות בסדרי גודל מסחריים בארץ וב בחו"ל

הישגים:

- ✓ הצלחתו לסגור 11 מגה בעסקאות בשנת הראשונה (סך של 1/3 מעסקאות החברה)
- ✓ זכייה בפרס אשת מכירות החברה נכון לשנת 2020 על הגעה לפיקוד השנתי
- ✓ יצירה נטיטם במושבים עבור לקוחות פרטיים ועסקים
- ✓ סגירת עסקאות עם קבוצות נדל"ן / רשות מזון ועוד

2019-2017: מנהלת פיתוח עסקי וניהול פרויקטים בחברת אקסטרפארק

אחריות על מערך מכירות והchodrat לין מוצרים אירופאי חדש ברמת פרמיום בתחום גרות חז, בעלי פטנט בתחום, לשוק הבניה הישראלי. מוצר משודרג תעשייתית יחסית למוצר שניהلت וקידמתי בקנה קש. ניהול צוותי הקמה, מעקב ביצוע עד מסירה.

2014-2017: מנהלת פיתוח עסקי בחברת קנה-קש פרו

- ניהול פרויקטים בסקטור הציבורי – קידום מוצרים בתחום הבניה, ספציפית פטנט בתחום הדקים (גירות חז)

- בניית אסטרטגיה שיווקית חדשה להchodrat מוצר לשוק הבניה הישראלי
- עבודה מול קבלנים; אדריכלים; מעצבים; עיריות; ימים; מתקנים, מהנדסים, חברות בנייה

הישגים והצלחות:

✓ **הchodrat מוצר לסקטור הבניה הציבורי:** הצלחתו לייצור שניי בדעת הקhal לחיבור כלפי מוצר שהייתה לו סטיגמה קשה עקב חיקויים שכשלו, אצל מתחרים. דק הבמבודק e-treme-x הינו פטנט הולנדי אשר חברת קנה קש הפכה זכינית שלו בישראל

✓ **גידול במכירות ב-400%:** נכון לשנת 2017, עם דק הבמבודק e-treme-x ניכרת נישה חדשה בחברה בעורת דק הבמבודק זהה והוא הפרק למוצר הדגל: לאחר 7 שנים של ניסיונות כושלים של החברה להחדיר את המוצר לשוק, הצלחתו לייצור נישה חדשה לחברה בעורת דק הבמבודק זהה והוא הפרק למוצר הדגל בתום 2016. הצלחתו להגיע לערך של 70% ממכירות החברה רק עם מוצר זה!

רפרניט שיווק ומכירות בחברת אורה ישראל: 2012-2014

- דיווח לสมנכ'ל השיווק; טיפול בתלונות לקוח ופניות בקשר לפרוייקטים קיימים ועתידיים.
 - ניהול השיווק במדיה הדיגיטלית; בניית ועיצוב האתר בשיתוף מעצב גרפי, ערכית תוכן שיווקי, ניהול מדיה חברתית.

责任心、服务与行动，公司：2010-2012

- אחריות לניהול ובקרה השירות ותפעול הנitinן ללקוחות החברה.
 - איתור בעיות בשטח ודיווח לספקי משנה והמוניים לרבות, תקשורת שוטפת עם המדרדים הראשיים למיקסום שירות. ניהול צוות שירות שטח.

השכללה:

קורס ניו מדיה, לימודי תעודה, מכללת דעת השרון

2013

בין התכנים הנלמדים: כתיבת שיווקית ושימושים של +youtube, google, טוויטר, לינקדאין ו

ניהול קמפיינים שיווק בפייסבוק, שימוש ב , adwords, google analyticts SEO,

בוגרת תואר ראשון בהוראה, מכללת "סמינר הקיבוצים". 2002-2006

שירות צבאי שירות צבאי סדרי ומלא סמלת מבצעים ח"ר, במנהלת תיאום קישור זהה (1998-1996).

שפות: עברית - שפט אמריקאי | אנגלית - רמת שפט אמריקאי | רוסית - מדוברת

ישומי מחשב: שליטה מלאה ב-Office | Excel | CRM