

- ✓ ניסיון בפיתוח עסקי, שיווק ומכירות- קביעת אסטרטגיה, קביעת תוכנית עבודה שנתית ורב שנתית ומעקב אחרי ביצועים.
- ✓ ניסיון בניהול מו"מ מול מגוון לקוחות עסקיים ודרגים בכירים, סגירת התקשרויות לצד הובלה להגדלת היקף הפעילות.
- ✓ ייזום, איפיון, בניית מפת דרכים והנעת פרויקטים מקצה לקצה, בקרת עמידה ביעדים, לו"ז, תקציב ואיכות.
- ✓ ניהול תיקי לקוחות, הקמה ופיתוח פעילויות עסקיות, בניית מאגרי לקוחות, אפיון והחדרת מוצרים, שימור שביעות רצון הלקוח.
- ✓ ניסיון בבחינת שוק, הבנת לקוח וקהלי יעדים.

## ניסיון תעסוקתי:

2022-2024 : חברת ביוהרוסט

- מעקב וניהול לידיים של לקוחות מתעניינים וקיימים.
- ביצוע הזמנות בפועל ותפעולן במערכות השונות.
- שימור לקוחות קיימים, ניהול מעקב שוטף וחדוש הזמנות.
- שירות לקוחות, מתן מענה וטיפול בנושאים תפעוליים ומקצועיים.
- ניהול מעקב שוטף מול שירות המשלוחים וידוא פעילות תקינה.

2019 – 2022 : מנהל פיתוח עסקי, חברת 'עלה זהב' – שירות למטופלי קנאביס רפואי

- הקמה ופיתוח שירות למטופלים בתחום הקנאביס הרפואי (ייעוץ, רישוי הדרכה ותמיכה רפואית).
- פיתוח נכסים דיגיטליים, ניהול קמפיינים להחדרת מותג וגיוס לידיים תוך הובלה לשיפור יחסי המרה.
- יצירה וניהול הקשר מול הלקוחות הפוטנציאליים, הצגת השירות הרלוונטי ויתרונותיו והובלה להתקשרות.
- ליווי הלקוח לאורך כל תהליך איסוף המסמכים, רישוי, רכש ובקרה על הדרכה רפואית לרבות חידוש רישוי.
- פיתוח שת"פ והתקשרויות מול גופים למתן מענה כולל לצרכי הלקוח.
- טיפוח שביעות רצון הלקוח, מתן מענה מיטבי לאתגרים ומורכבויות, תוך פיתוח נאמנות לחברה והמשך פעילות.
- חקר שוק, בניית תוכנית עבודה, ניהול תקציבים, הגדרת יעדים כמותיים ואיכותיים, וניתוח דוחות.

2017-2019 : חברת COMSAYV – סטארטאפ

- שותף להקמת מערכת BI להשוואת מחירים החל מאפיון, ליווי תהליך הפיתוח ועד עליה לאוויר.
- גיוס משקיעים פרטיים לתהליכי מימון הפעילות, פרזנטציה והובלה לסגירת התקשרות.

2012-2017 : מנהל פיתוח עסקי ותפעול, חברת 'כדאי לי' – ייעוץ בתחום הרכש לעסקים וחסכון בעלויות

- פיתוח שירות להוזלת עלויות רכש תפעולי בתחום תקשורת טלפוניה אינטרנט, מרכזיות, ציוד משרדי וציוד קצה.
- בניית תו"ע והגדרת יעדים, יצירת לידיים ופיתוח מאגר לקוחות עסקיים, גיוס עסקים ניהול מו"מ וסגירת התקשרויות.
- בחינת צרכי הלקוחות וגיבוש פתרונות/ מענים כגון: ייעוץ, בניית תהליכי רכש משופרים, איתור מוצרים רלוונטיים והתקשרות עם ספקים.
- ניהול קשר שוטף מול הלקוחות, מתן מענה לצרכים השוטפים והובלה להרחבת היקף ההתקשרות.

2010-2012 : מנהל תיקי לקוחות, חברת אינפוגרף - מוצרי נייר הציוד משרדי

- יצירה, ושימור הקשר עם לקוחות עסקיים ומוסדיים: בנקים, רשויות מקומיות, משרדי ממשלה חברות מסחריות.
- עבודת שטח אינטנסיבית; יצירת לידיים עצמאיים, איתור לקוחות חדשים והרחבת הפעילות מול הלקוחות הקיימים.
- ניהול פגישות מול גורמי הרכש, בחינת צרכי הלקוח, ייעוץ והתאמת מוצר, תמחור והגשת הצעת מחיר.
- מכירות, ניהול משאים ומתנים, טיפול בהתנגדויות וחתירה לסגירת הזמנות לרבות אחריות על תהליכי הגביה.

2008-2010 : מנהל מכירות לעסקים, חברת פרטנר תקשורת

- אחריות לגיוס לקוחות פוטנציאליים, עבודת שטח וממשקי מול מחלקות החברה למתן מענה מיטבי לצרכי החברות.
- בניית מסלולים מותאמים לצרכי הלקוחות, ניהול מו"מ, טיפול בהתנגדויות וסגירת עסקאות.

2006-2008 : נציג לקוחות עסקיים, חברת 'סמיל' 012

- ניהול שיחות טלמיטינג ותאום פגישות לנציגי השטח, עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים והדרכת נציגים חדשים.

## השכלה:

2024-2022: תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת אריאל.

2007-2004: תואר ראשון בחינוך, מכללת מורשת יעקב (הצטיינות)

קורסים: בתחום שוק ההון וניתוח טכני, מכללת מגמות

כלים וטכנולוגיות: יישומי ה-WordPress | Office (Word, Excel, PP) | מערכות CRM, Billing

שירות צבאי: לוחם בצנחנים, שחרור בדרגת סמ"ר (2004-2001) | סיווג ביטחוני משרד הביטחון.

שפות: עברית - שפת אם, אנגלית - רמה גבוהה