

אייל עאמר

עצמאי, ניהול המערך העסקי השוטף, ניהול זכיינות + ניהול סניף, מכירה ושיווק.



תקציר



מנהל כללי מיומן בניהול תפעול, יישום אסטרטגיות והובלת כוח אדם, עם ניסיון של 6 שנים בענף הקמעונאות. רקורד מוכח של הצלחה בהנעת צמיחה עסקית ואופטימיזציה של האפקטיביות הארגונית עם יכולות ריבוי משימות ותקשורת חזקות. פרואקטיבי בעל כישורי ארגון מצוינים ויכולת תיעדוף משימות, ניהול פיננסי, פיתוח קשרי לקוחות, תזמון, תיוק וניהול מסמכים, יכולת עבודה בסביבה רבת תרבותית.

היום לומד: Business Administration / General + International Business
(לימודי ערב אונליין אחרי שעה 17:30).

ניסיון תעסוקתי



מנכ"ל ובעלים, חברה פרטית, ניהול שני עסקים בתחום הקמעונאות, מכירה ושיווק.
(עובד עצמאי) 2017-2024

- פיקוח על הפעילות הפיננסית של החברה ופיקוח על הביצועים.
- ניהול מכירות בהיקף של 18-20 מיליון ש"ח בשנה.
- פיתוח אסטרטגיות עסקיות מוצלחות להגדלת ההכנסות והרווחיות.
- ניהול התפעול היומיומי ופיקוח על הצוות.
- מתן מענה וכלים מקצועיים כמו גם הטמעת נהלי עבודה.
- פיתח ויישם אסטרטגיות לשיפור שירות הלקוחות.
- ניהול משא ומתן על חוזים ובניית קשרים עם ספקים.
- ניהול מלאי.
- יישום תוכניות עסקיות אסטרטגיות להגדלת הרווחים.

עסק 2 : חברה לשיווק ומכירה של מוצרים בתחום הננו טכנולוגיה לתעשייה ולמוסכים. 2021-2024

- זכיין ומפיץ של חברת nanotech industrial solutions Inc בתחום הננו טכנולוגיה.
- פיתוח והוצאה לפועל של תוכניות אסטרטגיות להגדלת הרווחיות ונתח השוק.
- הובלת התרחבות החברה לשווקים חדשים.
- השיקה בהצלחה מוצרים ושירותים חדשים והעלתה את שביעות רצון הלקוחות.
- ניתוח מגמות שוק ונתוני לקוחות לזיהוי הזדמנויות מכירה חדשות.
- פיתוח והטמעת אסטרטגיית מכירות מקיפה.
- ניהול צוות צוות עובדים.

פרטים אישיים

0526152505



eyalamer92@gmail.com



חורפיש. 2515500. שכונת חיילים
משוחררים. ת.ד. 937



תעודת זהות
203708599

תאריך לידה
26/03/1992

מיומנויות

- מנהיגות
- ניהול קמעונאי
- ניהול פיננסי
- קבלת החלטות
- חשיבה אסטרטגית
- יכולות ארגוניות
- ניהול ובקרת מלאי
- ראייה עסקית
- הערכת סיכונים
- ניהול תוכנית מסחרית
- ידע שיווקי
- ראייה מערכתית
- חשיבה אנליטית
- פתרון בעיות
- שירות לקוחות
- ניהול מו"מ
- תקשורת
- שליטה במערכות CRM
- ניהול זמן יעיל
- יחסי אנוש מעולים

עסק 1 : ניהול זכיינות - ניהול מתחם + סניף, פז חברת נפט בע"מ.

2017-2021

- יכולת מוכחת לבצע מגוון משימות אדמיניסטרטיביות, לרבות הכנת דוחות, תחזוקת מסדי נתונים ועיבוד מידע.
- ניסיון בגיוס, ראיונות והעסקת עובדים חדשים בסניף.
- היכרות עם תקנות הבנקאות ודרישות ציות.
- ניהול ביעילות את כל ההיבטים של חשבונות זכאים וחייבים, תוך הבטחת דיוק ועמידה בזמנים בתשלומים.
- טיפול בנושאים מסחריים וטכניים.
- מתן תקשורת ושירות לקוחות בזמן ואפקטיבי.
- פיתוח ויישום אסטרטגיות להגברת שביעות הרצון והשימור של הלקוחות.
- פיקוח על רמות המלאי וחידוש המדפים לשמירה על רמות המלאי, דלקים וחנות.
- ניתוח נתוני מכירות ומעקב אחר ביצועי החנות.
- עבודה עם מנהלי סניפים אחרים והנהלה המרכזית.
- פרקטיקות מצוינות וקידום שיפורים תפעוליים.

איש מכירות, ג'יימס ריצ'רדסון דיוטי פריי.

2015-2016

תמיכה טכנית ושירות, מוקד ראשי טוטו וויר.

2014-2015

עובד כללי בעסק סיטונאי, לקוחות עיצוב וגרפיקה וציוד לצלמים, סטודיו דיאנה.

2008-2011

ידע במחשבים:

שליטה בכל התוכניות הבסיסיות של המחשב office. outlook, Photoshop, Adobe XD. רקע ב UX/UI design תפעול חנויות מסחר אלקטרוני. שיווק דיגיטלי ובניית אתרי אינטרנט בפלטפורמות מוכרות בשיטת דראג/דרופ.

השכלה



-עד היום לומד - 2023

B.S in Business Administration / General + International Business

University of North Texas

לימודי ערב אונליין צפי סיום ב אוג'-אוק' 2027

2023

שיווק דיגיטלי, GOOGLE

2015-2017

חשבונאות ומנהל עסקים, אוניברסיטת חיפה

הפסקת לימודים בשנת 2017 עקב ניהול זכיינות של חברת פז נפט בע"מ והתחלת הכשרה של קורס ניהול קמעונאי מטעם חברת פז.

שירות צבאי



שיטת 3 חיל הים. לוחם ומכונאי בספינת טילים.

2011-2013

גיבוש סטיל"ם בבה"ד חיל הים מיונים וסיווג ביטחוני לפני הגיוס. קורס מכונאי ספינת טילים, הכשרה כלוחם ימי.

קורסים



ניהול קמעונאי - פז חברת נפט בע"מ.

2017-2018

התנדבויות



הנוער העובד והלומד הדרוזי בחורפיש.

2008-2011

תנועת אחריי לצבא.

2008-2011

אחר -

בעל אופי חזק - בעל שיטת שכנוע ודיבור - נכונות ומוטיבציה גבוהה ללמידה ומסירות לעבודה - עמידה בתנאי לחץ ויכולת תפקוד מרבית.