

קו"ח בניה קוממי

ת.ז - 039643143

טלפון - 054-9464625

דוא"ל - Bnayahkomemi@gmail.com

תאריך לידה - 05.11.1987

השכלה - 12 שנ"ל ותעודת בגרות מלאה

ביסיון תעסוקתי:

2020 - 2024 : SAMSUNG israel

2023 - 2024 אנלייט קימענאי ומנהל פרויקטים

התפקיד כולל ניתוח נתונים מבר על בסיס יומי בשוק הקמענאי וධוי מגמות, ניהול תקציב, ניהול פרויקטים בשטח ועמידה בלוחות זמינים (הקמת חניות / שיפוץ חניות/ הקמת דוכנים /airoovi קד"מ) ניהול תקשורת עם ספקים ואנשי מקצוע בשטח, ניהול פעילות קד"מ ארצית (12 אנשי צוות+מנהל) ואחריות על הגדלת שטח הפרסום מול המתחרים

2021 - 2023 נציג סמסונג באגף העסקי (B2B)

התפקיד כולל מתן תמיכה וליווי מלא בנושאי מכירות/שירות/ידע והדרבות לאגף העסקי בחברת סלקום וכלול לקוחותיו, בין היתר: התלוות לפגישות של מת"לים עם לקוחות, אחריות על מתן מענה לקוחות הקצה וליווי עד פתרון הבעיה, ביצוע פרדנטציות ללקוחות על מוצר החברה, אחריות מלאה על הדרכת האגף והגדלת המכר בעסקאות השונות

2020 - 2021 מנהל איזור

התפקיד כולל ביצוע הדרבות על מוצרים החברה לכל אנשי המכירות באיזורי, העברת מצגות ותוכנים באירועי החברה, אחריות על תקינות מכשירי הציגות בחניות בשטח ובKENIONIM והחלפתם במקרה הצורך וכוכ'

2018 - 2020 : מנהל קשרי לקוחות בחברת TOYOTA

במסגרת עבודה ניהلتني את צוות השירות במרכז השירות (4 יוצאי שירות, 2 פקידות קבלה, מתאמת שירות וסוקרת שביעות רצון פנימית). ניהול הצוות כלל בין היתר, תכנון והצבת יעדים שבועיים חדשניים ורביעוניים, ניתוח וධוי מגמות עפ"י נתונים והמרתם לעדי שירות ומכירה, מתן מענה رسمي לכלל פניות לקוחות בערכים השונים, כגון, הגעה פרונטלית/פייסבוק/סקורי

שירות/מענה טלפוני, תוך הקפדה על עמידה בזמן תגובה מוגדר (SLA) וליפוי הליקוי עד לסיום הטיפול בפנויותו.

2018 - 2016 : ראש צוות בМОקד שירות מי אביבים

במסגרת עבודה ניהلت צוות של 22 נציגי שירות, הייתה אמון על הבשרותם, הטמעת תהליכי העבודה, ביצוע משובים כתף אל כתף ודגימות שיחות, ניהול הליבי משמעת, יצירה מחויבות כלפי מקום העבודה, תוך עמידה ביעדים אינטיטיים וכמותיים ויעדי SLA

2010 - 2016 : חברת MDSI:

2013 - 2016 - ראש צוות

התפקיד כלל ניהול צוות של 15 אנשים (סוכני מכירות, מתאמי פגישות ובק אופיס), הנהגת הצוות לעמידה בייעדי מכירות ארגנסיביים, ביצוע הדרכות מקצועיות וסדניות מכירה לצוות וניהול ישיבות שבועיות ושבורות עבודה באופן שוטף.

2010 - 2013 - סוכן שטח

במסגרת תפקידיו היה עלי לאתר וגייס לקוחות בשטח בצורה עצמאית, ללא לידים או תיאום פגישות מוקדם, יצירת שיתופי פעולה או להגיע דרך אל לקוחות הקצה, הציגות מוצריה החברה (מערכות בית חכם) תוך שימוש דגש על המשך שיתוף הפעולה עם הקובלן לאורך זמן.

2009 - 2010 : סוכן D2D בחברת HOT

התפקיד כלל תיאום פגישות באופן עצמאי, וגייס לקוחות לעבודה שטח מאומצת ובדרךים ייצורתיות (D2D)