

אוריאן שצברג

מנהל שיוק ותוכן

תקציר

מנהל שיוק ותוכן מנוסה עם 7+ שנים של הצלחה בתכנון, ביצוע וניהול קמפיינים שיוקיים. בעל רקורד מוכח של הגברת מודעות למותג, הגדלת הטרראפיך באתר ויצירת לקוחות. מימון בפיתוח ויישום אסטרטגיות שיוק ייעילות, ניהול צוותים וניתוח נתונים. מחשך תפקיד מתגבר בו אוכל להשתמש בכישורים והניסיון שלי כדי להניע צמיחה עסקית.

יצירת קשר

+972-53-9660048; +1-929-414-1642
orianshatz88@gmail.com
www.linkedin.com/in/orian-shatzberg
ישראל אמריקאי

כישורי

- פיתוח אסטרטגייה שיוקית
- ניהול קמפיין
- אוטומציה שיוקית
- כתיבת תוכן שיוקי
- מחקר וביתוח שוק
- שיתוף פעולה בין תפוקודו

минיות

- | | |
|----------------------|--------------|
| - SEO/SEM Techniques | - Salesforce |
| - ChatGPT | - Wordpress |
| - Canva | - Wix |
| - Microsoft Office | - Hubspot |
| - Google Analytics | |

השכלה

תואר ראשון במדעים עם דגש על ביוטכנולוגיה האוניברסיטה הפתוחה בישראל, 2014 (סיום בהצטיינות)

שפטות

- עברית (שפה אם)
אנגלית (שפה אם)

ניהול שיוק BQR Reliability Solutions | הוות
בנית וoglobלי מתקנת שיוק חזקה. פיתוח אסטרטגייה שיוק מקיפה شاملת נסיבות דיגיטלי חזקה, קמפיינים ממוקדים וניהול לקוחות. אסטרטגיית שיוק מותאמת SEO, הפעלת קמפיינים ארגניים ומומנים בגוגל וברשות החברתיות וברשות חברותיות, פיתוח אסטרטגייה שיוק בדואר אלקטרוני עם אוטומציה ועוד. שימוש האסטרטגיה הביא לתוצאות מהירותות תוך זמן קצר.
• צמיחה אקספוננציאלית: הגדרתי את כמות הלידים החמים ב-95% תוך 6 חודשים בלבד.
• בניית אתר ומכוחות דיגיטלי: יזמתי, תכננתי ובנייתי את פיתוחו אחר החברה החדש, הבניינו והרלונוטי. במוקל, ניהול קמפיינים ארגניים ומומנים בגוגל וברשות החברתיות.
• שיווק בדואר אלקטרוני: יזמתי והובילתי את פיתוח אסטרטגייה שיוק בדואר אלקטרוני, כולל אוטומציה של התהליכים שיווקיים.
• שיתוף פעולה הדוק: עבדתי בשיתוף פעולה צמוד עם צוות המתנדסים כדי להבטיח מסרים שיוקיים מדויקים ומתאימים למוצרים הטכנולוגיים של החברה.

מנהל שיוק, Utron Automation Solutions, ישראל | 2019-2024
- פיתוח וניהולה לפועל של אסטרטגיות שיוק מבוססות נתונים, שהביאו לעלייה יוצאת דופן של 150% במודעות למותג וגהעה לבזורה של 120% ביצורת לקוחות.
- בניית תקציב שיוק, כולל פוטיטם במדיה לחברתי, white papers, ניולטים, מוגחות וחומר קידום מכירות אחרים. הularity עליה של 250% בטראפיק לאטור ולידול משמעותי של 300% בעקבם במדיה לחברתי.
- הטמעת אוטומציה שיוקית, המאפשרת ביצועiesel קמפיינים ופילוח ל��וחות מדיה. כותזהה הularity הגדלה משמעותית בכמות הלקוחות ושערו ההרמאה.
- אופטימיזציה של תקציב חברה, מבנה וחוויות משתמש באתר החברה, שהובילו להעלאת מודד engagement.
- תכנון והוצאה לפועל של נסים לחיזוק מודד-brand awareness. מתחדים ומוגמות בתעשייה. תובנות אלו היו מכריעות בהנעת אסטרטגיות שיוק מושכלות ובהשפעה על מחקר ופיתוח שוק, מתחדים ומוגמות בתעשייה. תובנות אלו היו מכריעות בהנעת אסטרטגיות שיוק מושכלות ובהשפעה על החלטות פיתוח מוצר.
- פיתוח ובצעו של אסטרטגיות SEO, שהובילו לעלייה של 400% בתנועת החיפוש הארגני ושיפור מהותי של 600% בDIRIG מילוט המפתח.

מומחה לשיווק רפואי, רקיט בנקיר HEALTH, ישראל | 2016-2019
- תכנון והוצאה לפועל של אסטרטגיות שיוק, שהובילו לצמיחה עסקית משמעותית.
- ניהול קשרי מוביל דעה רפואיים (KOL) כדי לתרום את המומחיות וההשכלה שלהם, לטובת חיזוק המומחיים בקרב קהילת הרפואיים.
- פיקוח וניהול של תקציב השיווק, תוך הקפדה על הקצאת משאבים מיטבית לשפה העברית.
- בניית תקציב דיגיטלי, היכול פוטיטם במדיה לחברתי, נירחות לבנים, ניולטים, מוגחות וחומר קידום מכירות אחרים.
- צירוף והוצאה לפועל של נסים ואירועים הייעודיים לספקו רפואיים (HCPs).
- תכנון ומחקר וניתוח שוק ליהיו הדדיוניים לצמיחה ואופטימיזציה של קמפיינים שיוקיים.

מנהל תיקי לקוחות, בנק הדם הטברוי שיבא, ישראל | 2014-2016
- ניהול ועקב יומי של הלקוחות מלקוחה מלקוחה כלכליות קיימים ופוטנציאליים.
- העברת מנגנון ו�នוחות מוצר מלקוחה ללקוחה, תוך הברהה הנצעת ערך למוצר בעלות.
- פיתוח והוצאה לפועל של אסטרטגיות ותוכניות מכירה יעילות אשר אפשרו להגיע ל-520% מיעדי המכירה.
- שיתוף פעולה עם צוותים חוץ-ארגוני.

דאטה אנליטס, AMC, ברוקלין, ניו יורק, ארה"ב | 2011-2014
- איסוף, ניתוח וניתוח נתונים ממקורות שונים, תוך הבטחת דיקקט ואמינות.
- תחזקה ואופטימיזציה של מערכות נתונים, כולל ניקוי נתונים, אינטגרציה ובטחת אינטגרציה.
- ביצוע הדריכות טכניות על מערכות CRM לכלל המחלקות.
- הובלת פרויקטים אנליטיים, מתן תובנות ותמיכה לכלל הצוותים.

נציג תמייה ומדריך אגף, סלקום | 2009-2012
1. מותן מענה בפתרונות בעיות טכניות של לקוחות החברה והגדלת חבילות השירותים
2. הדריכת עובדי החברה על מערכות CRM ומערכות טיפול בתקלות
3. שידורו ללקוחות החברה תוך מותן חדש על חווית השירות