

אדמונד אשורי

ניסיון מקצועי

2022-2023: מנהל תיקי לקוחות B2B – iDigital

החברה מפיצה מוצרי פרימיום של Apple בישראל

- גיוס לקוחות אסטרטגיים מתחום ההייטק, כולל AT&T- Fireblocks - לקוחות SMB ו-Enterprise.
- הקמת תיקי לקוחות מאפס והשגת הכנסות חודשיות בהיקף של 700 אלף שקלים.
- מתן פתרונות מוצר מותאמים אישית העונים על דרישות הלקוח, טיפוח קשרי לקוחות באמצעות אינטראקציות מרובות ערוצים.
- שימוש מתקדם בערוצים דיגיטליים כגון גוגל ולינקדאין, לאיתור לקוחות פוטנציאליים.
- ניהול תהליך המכירה המלא מתחילתו ועד סופו, וכן ניהול משא ומתן מורכב מול מנהלים בכירים.
- איש קשר חיוני בין לקוחות למחלקות פנימיות.
- ייעוץ אישי ומידע עדכני בכל העולמות של APPLE.

2016-2021: מנהל תיקי לקוחות שטח B2B - בר ויז'

החברה מפיצה מותגי מוצרי אופטיקה

- ביסוס מאגר לקוחות פעיל ונאמן, קידום מותגי החברה בתחום תוך טיפוח קשרים מניבים עם חנויות אופטיקה ורשתות.
- גידול משמעותי במכירות החברה תוך מקסום הרווחיות.
- מתן פתרון להתנגדויות, סגירת חוזים ומימוש הזמנות.
- התנהלות עצמאית בשטח, תיעדוף משימות וקביעת סדר יום.

2013-2015: מנהל שיווק יחסי ציבור – גוונים (הוצאה לאור)

- פיתוח מותג באמצעות מדיה חברתית, אתר אינטרנט ופרסום בדפוס.
- ניהול יחסי ציבור מול כלי התקשורת השונים וגופים רלוונטיים.
- ניתוח פעילויות שיווק ושיפור אסטרטגיות שיווק בהתאם.
- מיתוג החברה בתוך שוק דינאמי, חידוד הערך המוסף ובידול ממתחרים.

2009-2012: מנהל תיקי לקוחות B2B - CMS-COMPUCENTER

חברת הפצה למוצרי חומרה ותוכנה

- ניהול מחזור מכירות ה-B2B המלא עבור שותפים כמו Dell ו-HP.
- זיהוי הזדמנויות עסקיות, יצירה ושימור של לקוחות, התאמת פתרונות, בניית קשרים ארוכי טווח וניהול משא ומתן על חוזים.
- השגת צמיחה משמעותית במכירות – בהיקף של מיליון שקלים בחודש.

2007-2009: מנהל מוקד – נטוויז'

מוקד שירותי דרך ומכירות רכבים בחברת ליסינג (שירות תפעולי ומימוני)

- הובלת יחידה עסקית עצמאית, כולל שירות לקוחות ואכיפת נהלים.
- ניהול צוותים, כולל גיוס, הדרכה, פגישות, האצלת משימות ומתן משו.ב.
- קבלת החלטות בסביבה דינמית עם ממשקים מרובים.

2005-2007: מנהל מוקד טלמיטינג - מוקד לב-רם

חברה לשיווק פרויקטים של פלאפון תקשורת

- ניהול יחידה עסקית עצמאית, כולל תפעול והובלה של צוותים.

פרטי קשר

054-612-3072



ediedmo@gmail.com



[Edmond Ashuri](#)



רמת גן



תקציר

✓ מנהל תיקי לקוחות B2B עם ניסיון בתחום ההייטק.

✓ בקיא בהשגת לקוחות, פיתוח קשרים עסקיים ומקסום מכירות.

✓ מיומן בהבנה וטיפול בצרכי לקוח מורכבים ובשימור לקוחות.

✓ מעוניין בניהול תיקי לקוחות ובתפקידי הצלחת לקוח.

מיומנויות

ניהול תיקי לקוחות | לקוחות אסטרטגיים | הצלחת לקוח | קשרי לקוחות | גידול מכירות | איתור לקוחות | גיוס לקוחות | פיתוח עסקי | הייטק | עסקים-לעסקים (B2B) | מו"מ | חוזים | שימור לקוחות | תקשורת | הובלת צוות | הנעה ליעדים | הכשרה | פתרון בעיות | תכנון אסטרטגי | ניתוח נתונים | הישגיות | ייצוגיות | סמכותיות

קורסים

שיווק דיגיטלי, ניו מדיה (2022)

שפות

- עברית: שפת אם
- אנגלית: רמה גבוהה