

# דור פלג

סמנכ"ל מכירות / ייעוץ עסקי

053-569-9559 | Dorplg1@gmail.com

## על עצמי:

בעל ניסיון עסקי נרחב, כעצמאי וכשכיר, במגוון תחומים (מכירות/שיווק/טכנולוגיה/גיוסים/פיתוח עסקי). מתמחה בהקמה וניהול מוקדי מכירות ויחידות עסקיות בארץ ובחו"ל. רקורד מוכח של הגדלת הכנסות ורווחיות במאות אחוזים בפרקי זמן קצרים. השכלה נרחבת בתחומים רבים. יכולת גבוהה לניתוח מידע ויצירת תהליכי אופטימיזציה. שותף עסקי של Powerlink ו-Voicenter.

## השכלה

2022

קורס אוטומציה אינטגרציה - דוד צ'זנר MBA על ספידים.

2021-2022

לימודי תעודה Data Analyst - פרודקט אקספרטס

2019-2020

לימודי תעודה בקואצ'ינג - ICCM. אימון עסקי / אישי / זוגי

2016

לימודי תעודה בפרסום ושיווק דיגיטלי - מכללת הבצפר.

2019-2020

בגרות מלאה - כפר הנוער בן שמן

## שירות צבאי

חיל השריון - לוחם, שחרור בדרגת סמ"ר. תעודת הצטיינות מקצין שריון ומלגה 2L שנות לימוד.

## כישורים

סביבת עבודה ותוכנות

Outlook, Office, Advanced Excel, G Suite Monday, Tableau, SQL, Wordpress VoiceCenter, Powerlink

הקלדה עיוורת באנגלית ועברית.

ידע במחשבים ברמה גבוהה - אוטומציות, אפיון מערכות CRM וטלפוניה, פתרון בעיות ותקלות, מערכות הפעלה וכו'.

שפות

- עברית - שפת אם
- אנגלית - רמת שפת אם
- ספרדית - טובה מאוד

## ניסיון תעסוקתי:

היום - 2022

ייעוץ עסקי, עצמאי

- מיפוי אסטרטגית מכירות, שיווק, טכנולוגיה, גיוס ופיתוח עסקי
- אפיון בניה והטמעת מערות CRM כולל BI ודו"חות ותהליכי אוטומציה מתקדמים.
- ניתוח עסקי, הדרכות מכירה, תקציבי שיווק, חיבור לספקים, בניית מודלים ותמריצים, הכשרת מנהלים.

2020 - 2022

סמנכ"ל מכירות, Digital-Assets

שיווק ומכירת נכסי נדל"ן מניבים למשקיעים

- שותף מלא להקמת החברה משלביה הראשונים. הקמה עצמאית מאפס של כל ערוצי השיווק, המכירות והמערך הטכנולוגי. בכפיפות ישירה לבעלים והדירקטוריון.
- גיוס של 25M ש"ח בשנה וחצי, עם צוות של 2-3 אנשים. פיתוח עצמאי ומלא של שוק ארה"ב לחברה.
- שותף מלא בפיתוח כל האסטרטגיות, אחראי לגיוס רוב עובדי החברה. ניהול ישיר של כל הספקים.
- פיתוח עסקי והקמת שווקים ויחידות במספר מדינות, רכישה ואפיון טכנולוגיות, תהליכי אוטומציה מתקדמים ועוד.

2019 - 2020

סמנכ"ל שיווק ומכירות, Realty Executive / פסגות נדל"ן

שיווק ומכירת נכסי נדל"ן מניבים למשקיעים

- ניהול ישיר של מחלקת הטלמטינג והגדלת כמות הפגישות ב-300% תוך 4 חודשים. גדילה בעסקאות בהתאמה.
- תכנון אסטרטגית המכירות והשיווק, פיתוח ערוצי מכירה, גיוס והכשרה עובדים, בניית תהליכי עבודה ומשמעת.
- ניהול ישיר של ספקים ומשווקים, ניהול תקציבי השיווק של החברה, ניהול ואפיון טכנולוגיות.

2017 - 2019

מנכ"ל אופרציה P & L מקסיקו, Xtrader

זירת מסחר דיגיטלית ופתרונות Gaming

- הקמה וניהול מלא של יחידת רווח / הפסד במקסיקו.
- הקמת דסקים של צוותי מכירות בשפה האנגלית והספרדית.
- הקמה ותפעול מלא ועצמי של הסניף, כולל איתור משרד, גיוס והכשרת עובדים, הדרכות, חוזרים, ניהול ספקים, רכש וציד, ניהול כספי / תפעולי ועוד.