

השכלה

קריית אונו, ישראל

מכללת אונו
תואר שני במנהל עסקים MBA, התמחות יזמות, שיווק ופרסום (סטודנט)

רמת גן, ישראל

אוניברסיטת בר-אילן
תואר ראשון BA בממשל, פוליטיקה וביטחון עם התמחות במדעי המחשב
• נשיא מפלגת "הליכוד" בקמפוס - אחראי על ניהול כל ההיבטים של קמפיינים, מחאות והרצאות

סיכום מקצועי

כאיש מקצוע מיומן עם רקע נרחב בפיתוח אסטרטגיה עסקית, שיווק, מכירות וניהול חשבונות, אני מביא לידי ביטוי מומחיות ויכולת מוכחת לספק תוצאות יוצאות דופן.
עם מערך מיומנויות חזק במחקר שוק, ניתוח תחרותי ומודלים פיננסיים, פיתחתי והפעלתי אסטרטגיות עסקיות מוצלחות שהניעו צמיחה אדירה בהכנסות ושיפור הרווחיות. השליטה שלי בזיהוי מגמות והזדמנויות מתפתחות העצימה אותי לייעל את הרקע התפעולי ולשפר את הביצועים הארגוניים בתעשיות מגוונות.

בנוסף לתחום האסטרטגי שלי, יש לי הבנה עמוקה של יסודות השיווק והמכירות, כולל פיתוח מותג, גיוס לקוחות וניהול צנרת מכירות. כישורי התקשורת יוצאי הדופן והגישה הממוקדת בלקוח אפשרו לי לטפח קשרים חזקים עם מחזיקי עניין מרכזיים, מה שהוביל להגדלת ההכנסות ולשימור לקוחות משופר.
מונע על ידי מחויבות בלתי מעורערת למצוינות ותשוקה ליצירת ערך, אני מבקש למנף את הניסיון והכישורים העצומים שלי כדי להניע צמיחה ולספק תוצאות יוצאות דופן עבור ארגון מוערך שמעריך חדשנות וביצועים גבוהים.

ניסיון תעסוקתי

DealHub.io

חולון, ישראל
מרץ 2021 - היום

מוביל פיתוח עסקי ואסטרטגיה שיתופית

- מפתח ומוציא לפועל אסטרטגיות עסקיות חדשות והקמת שותפויות מועילות הדדיות בהתאם למטרות העסק
- ניהול מערכות יחסים עם שותפים כדי להעמיק את המעורבות ולהניע לתוצאות מוצלחות
- זיהוי וביצוע פתרונות שותפות חדשניים כדי לעמוד ביעדים העסקיים
- להוביל משא ומתן על עסקאות ולהבטיח ביצוע מוצלח

חולון, ישראל

באפריל 2021 - מרץ 2022

מנהל חשבון ארגוני וניהול תיקי לקוחות

- ניהול כל מחזור המכירות מחיפוש לידיים ועד סגירת עסקאות עם בכירי המשק כמו מנכ"לים וסמנכ"לים
- עריכת מצגות וטיפול בעסקים של הלקוח, למידת המטרות שלהם וקביעת כיצד החברה יכולה לעמוד באתגרים והבקשות שלהם
- הפגנת ידע מעמיק במוצר התוכנה של הארגון והעברה ללקוחות את היתרונות בה, מה שהביא לעלייה של 30% במכירות של החברה
- חריגה בעקביות על יעדי המכירות הרבעוניים והפיכה לבעל הביצועים הגבוהים ביותר בחברה

- ליווי לאורך כל מחזור המכירות את הלקוחות והעסקאות תוך כדי חריגה של 110% מכסה של יעדים בחודש
- העברת עדכוני התקדמות באופן קבוע להנהלת החברה (המנכ"ל והסמנכ"ל) ושמירה על ניהול קשרי לקוחות תוך שימוש ב SALESFORCE CRM
- זיהוי באופן יזום הזדמנויות לצמיחה והרחבה של חשבונות לקוחות

צבא ההגנה לישראל

בנימינה, ישראל
יולי 2017-פברואר 2020

חייל קרבי בכוחות המיוחדים

- שירות כלוחם קרבי וצלף ביחידה המובחרת ללוחמה בטרור
- מוסמך על ידי בית הספר ללוחמה בטרור

מיומנויות ושפות

- **אנגלית ועברית שפת אם (קריאה וכתיבה)**
- ניהול רשתות חברתיות ופיתוח אסטרטגיות עסקיות בהם
- יכולת מוכח בהובלת צוותים וניהול פרויקטים מורכבים
- MICROSOFT OFFICE
- SALESFORCE
- B2B
- SAAS
- OUTREACH
- ZOOMINFO
- LUSHA
- כישורי ניתוח ופתרון בעיות חזקים עם תשומת לב לפרטים
- יכולות תקשורת בינאישית מצוינות ובניית קשרים מוצלחים
- ניסיון בניהול משא ומתן וסגירת עסקאות, תכנון אסטרטגי וניהול קשרי לקוחות

מידע נוסף

- יכולת מוכחת לעבודה אפקטיבית בסביבת צוות והתאמה לסדרי עדיפויות משתנים
- ניסיון בניהול מספר פרויקטים בו זמנית ומתן תוצאות בזמנים צפופים
- נלהב לתרום לצמיחה והצלחתו של ארגון דינמי