

אייל משה גבע

אלפי מנשה | 054-5922912 | Pandy2507@gmail.com

אודותי

מנהל מכירות עם 15 שנות ניסיון בניהול צוותים רב-תחומיים, הובלה להצלחה תוך פיתוח תוכניות עבודה, הדרכה ויצירת סביבת עבודה טובה ויעילה.
יכולת גבוהה לזיהוי הזדמנויות עסקיות חדשות, איתור פוטנציאל צמיחה בשוק ומינופו להגדלת הכנסות החברה.
בניית קשרים אישיים ארוכי טווח עם בעלי עניין מרכזיים.

ניסיון תעסוקתי

מנהל תיקי לקוחות אסטרטגיים (שטח) – גיל קאר מערכות בע"מ

2020 - עד היום :

- ניהול תיק לקוחות בהיקף של 100-150 מיליון שקלים בשנה, בעבודה עם יבואני הרכב הגדולים במשק, והשגת גידול של כ-20% בהכנסות משנה לשנה באמצעות אסטרטגיות שיווק ממוקדות וקמפיינים לקידום מכירות.
- פיתוח וניהול תקציבים שנתיים בהתאמה ליעדי החברה ולמגמות שוק משתנות, תוך קביעת סדרי עדיפויות שיווקיים למקסום החזר ההשקעה.
- תכנון והובלה של יוזמות קידום מכירות חדשניות בשטח, לרבות השקת מבצעים ממוקדים ואסטרטגיות מכירה מותאמות אישית ללקוחות מרכזיים.
- ניהול צוות רב-תחומי הכולל אנשי מכירות שטח, מנהל טכני, מנהל תפעול ואנשי בק אופיס, תוך שילוב כלים שיווקיים לשיפור ביצועים ולהשגת תוצאות עסקיות אופטימליות.
- שיתוף פעולה עם צוותי שיווק ופיתוח מוצרים לצורך התאמה מיטבית של פתרונות ללקוחות והרחבת סל השירותים, כולל תמיכה בהחדרת מוצרים חדשים, כמו טעינה חכמה, לצמיחה מתמשכת בשוק.
- בניית אסטרטגיות שיווקיות בשיתוף סמנכ"ל המכירות, תוך מעקב אחר מגמות ותחרות בשוק להבטחת יתרון תחרותי ולשיפור מתמיד של מאמצי השיווק.

מנהל תיקי לקוחות (שטח) - אדוויס אלקטרוניקה

2020 - 2017 :

- ניהול ומכירה ללקוחות B2B בתחום פתרונות אל-פסק ותקשורת, תוך מתן דגש על הגדלת נתח השוק ושימור לקוחות מרכזיים.
- בניית ושימור קשרי לקוחות קיימים, זיהוי פוטנציאל עסקי חדש, וניהול מו"מ מוצלח ליצירת שיתופי פעולה רווחיים.
- התאמת מוצרים חדשניים לצורכי הלקוחות והרחבת סל המוצרים המוצע, מה שהוביל להגדלת נפח המכירות ולשיפור רווחיות.
- פיקוח והובלה של הדרכות טכניות על מוצרי החברה, להבטחת שימוש אופטימלי והבנה מעמיקה בקרב הלקוחות.

מנהל מכירות - אלדן תחבורה בע"מ.

2017 - 2014 :

- ניהול כולל של מערך המכירות בחטיבת 0 ק"מ, כולל פיתוח והטמעת תהליכי מכירה מקצה לקצה להשגת היעדים האסטרטגיים של החברה.
- הגדרת יעדי מכירות ברורים ומותאמים לתוכנית האסטרטגית, תוך הנעה והובלת צוות למימושם.
- ליווי וחניכת עובדים חדשים, פיתוח כישורי הצוות, ומעקב שוטף אחר ביצועים לשיפור מתמיד.
- הכנת דוחות מכירה מפורטים וניהול מלאי באופן שוטף להבטחת זמינות מוצרים ואופטימיזציה של תהליכים.
- דיווח ישיר למנהל החטיבה, כולל מתן עדכונים על ביצועים והצעות לשיפור אפקטיביות המכירה.

השכלה

קורסים והכשרות :

- קורס מכירות, בטלניר, מדריך: יצחק פלד

מיומנויות

מחשוב:

- יישומי Office
- SAP
- CRM Dynamics 365

שפות:

- עברית – שפת אם
- אנגלית – רמה גבוהה