

קורות חיים

פרטים אישיים

שם מלא: בן קדוש
עיר מגורים- הוד השרון
טלפון 0547504850
דואר אלקטרוני: bkadosh@gmail.com

השכלה

2014-2015 - בוגר קורס פיתוח אפליקציות- Web ו-Android במכללת HackerU (310 שעות אקדמיות).
2010-2011 - לימודי תעודה במכללת סלע לעיצוב גרפי ותלת מימד.
1997-2000 - בגרות מלאה במגמת סוציולוגיה כלכלה (5 יח"ל) בתיכון מקיף יהוד.

תמצית

איש של אנשים, בעל יכולות מכירה מוצלחים אשר נובעים מיכולת בין אישית גבוהה, מומחה ביצירת קשרים חדשים ושיתופי פעולה, בעל ניסיון עשיר בעולם המכירות הקמעונאי, השרותי, הטכנולוגי ועולם התקשורת, מול מגזר פרטי, מגזר עסקי, ומול מגזר מוסדי. בעל יכולות יצירת קשרים מוצלחים וארוכי טווח וניהול אנשים ולקוחות.

תעסוקה

2021 – היום – מנהל תיק לקוחות שטח בחברת "סוכות נחלים"

ניהול תיק לקוחות באזור מרכז-צפון, עבודה מול חנויות מקצועיות לגרילים, חנויות כלבו, חנויות כלי בית, שמירה על קשר שוטף עם לקוחות קיימים לטובת הגדלת המכר, מכירת מוצרים קיימים וחדשים, הכנת עסקאות מכר גדולות וקטנות, יצירת שת"פים מיוחדים וארגון ימי מכירות, גיוס לקוחות חדשים, ביצוע גביה מול הלקוחות, שימור לקוחות, ביצוע הדרכות ומתן שרות גם לבעלי העסק וגם ללקוחות קצה, ביצוע פיתוח עסקי ניתוח שוק וחדירה לשווקים חדשים, מכירת מוצרי סוכות בתקופה של סוכות, שאר השנה מכירת גרילים, מטבחים ואביזרים.

2018 – 2021 – מנהל תיק לקוחות שטח בחברת "כרמל דיירקט" (יבואנית בתחום הברביקיו)

ניהול תיק לקוחות גדול בכל הארץ, עבודה מול חנויות מקצועיות, קצביות, מעדניות, מסעדות, חנויות כלי בית, שמירה על קשר שוטף עם לקוחות קיימים והגדלת המכר וסל המוצרים, הכנת עסקאות מכר גדולות וקטנות, שימור הלקוחות, ביצוע פיתוח עסקי, בחינת שוק וחדירה לשווקים חדשים וגיוס לקוחות חדשים, כמו כן דאגה לניראות המוצרים בחנויות, ביצוע גביה מול הלקוחות, מתן שרות וביצוע הדרכות מול בעלי העסקים ולעיתים מול לקוחות קצה, מכירת גרילים, מטבחים, אביזרים ומוצרים למטבח לבית ולגן.

2017 - 2018 - סוכן מכירות שטח אזורי בחברת "בזק" במחלקה העסקית-

קיום פגישות עם לקוחות עסקיים בינוניים/גדולים וארגונים לטובת מכירת שירותי ומוצרי החברה, עבודה מול חברות סטארט אפ וחברות הייטק, הכנת הצעות מחיר וניהול משא ומתן ארוך ואף ניהול הפרוייקט עד לביצוע, עבודה מול המון ממשקים בתוך החברה, התנהלות מול דרגים גבוהים ויצירת קשרים חדשים עם עסקים וניהול קשרים עם לקוחות קיימים, גיוס לקוחות חדשים ע"י לידים וע"י פניה יזומה.

2015 - 2017 - סוכן מכירות שטח/מנהל תיק לקוחות אזורי בחברת הסלולר "019"-

עבודה מול מגזר העובדים הזרים באזור השרון, ניהול לקוחות קיימים, ביצוע פגישות וגיוס לקוחות חדשים, מכירת מוצרים נלווים, טיפול בתקלות טכניות ומתן תמיכה טכנית טלפונית ופזית, מתן שרות ושימור לקוחות, בנוסף עזרתי במתן מסרים שיווקיים בשפה האנגלית, ועזרה בהתחלת פרוייקטים חדשים כמו עמודי שיווק בפייסבוק ועוד.

2014 - 2015 - (לימודים) משרה סטודנטיאלית כמנהל מסעדה-

אחריות על ניהול המסעדה המשמרת והעובדים ותפעול המסעדה, אחריות על גיוס עובדים חדשים ושימור העובדים הקיימים, אחריות על טיב העבודה של צוות העובדים, הדרכת עובדים חדשים, ניהול יומן העבודה, ביצוע ביקורות, וכמו כן מתן מענה ללקוחות.

2012 - 2014 - אחראי תוכן בחברת "YES" ואחמ"ש/בכיר במחלקת קשרי לקוחות בחברת "YES"-

אחראי על מגוון רחב של תחומים כגון שיבוץ, תזמון ותיעדוף פרומואים, ירידה לפרטים ודקויות לקביעת סדר הופעת התשדירים, עבודה מול מספר מערכות ניהול התוכן בחברה. אחראיות על טיפול וניהול תיקי לקוחות, מתן פתרונות בטווח זמן מיידי ביעילות ואפקטיביות, אחראי על ניהול המשמרת, חניכת עובדים, ועל כשירות ומקצועיות העובדים הוותיקים, אחראי על עמידה ביעדי מכירות, שביעות רצון וזמני המתנה.

סביבת עבודה ותוכנות-

PRIORITY, CRM, PHOTOSHOP, WORD, EXCEL, POWER POINT, OFFICE, WINDOWS

2000 - 2003 - שירות צבאי-

חובש קרבי במג"ב עזה, רובאי/מקצועי 07, בעל סיווג ביטחוני צבאי גבוה (רמה 3).

שפות

עברית- שפת אם
אנגלית- רמת שפת אם.

תכונות אישיות

מאוד שירותי ומכירתית, יחסי אנוש מעולים, אוטוידאקט, לומד מהר, "ראש גדול", עובד מעולה בצוות.