

דוד רובינוביץ

054-5224424 | בית חורון, ישראל | Davru0708@gmail.com

בעל ניסיון רב בניהול, הובלה והנעה של צוותי עבודה וגורמי פנים וחץ בארגונים. בעבודותי עסקתי בפיתוח עסקי, תכנון אסטרטגי ובניית מחלקות מקצועיות, תוך התייעלות כלכלית של המערכות וקביעת אופן תפקודן במסגרת החברה. בעל יכולת ארגונית גבוהה, מסודר ושיטתי. עם תקשורת בינאישית מצוינת עם מנהלי, עמיתי והכפופים לי. כמו כן מנהל המכוון לביצועים והישגים גבוהים ובעל ניסיון רב באופטימיזציה של סביבות עבודה וקביעת סדרי עבודה ע"י אילוצים.

ניסיון תעסוקתי:

כיום - 2022 - סחלב יבוא ושיווק נופש בע"מ - סמנכ"ל

- ניהול ותפעול מחלקות החברה - אחריות ישירה על תפעול וניהול כל המחלקות המקצועיות בחברה - פיתוח עסקי ומכירות, כספים והנה"ח, לוגיסטיקה ורכש, שטח, חינוך, השמות מקצועיות ותוכניות ארוכות טווח, סושיאל מדיה, מחלקה לדוברי רוסית, אדמינסטרציה ומזכירות.
- ניהול מדיה דיגיטלית - הקמה וניהול העמודים ברשתות החברתיות השונות ואחריות כוללת על צוות השיווק הדיגיטלי של החברה.
- ניהול המכירות - בניית אסטרטגיה למחלקת המכירות, ניהול והובלת עובדים, קביעה ועמידה ביעדי החברה.
- שת"פים עם גופים מסחריים - יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גופים מסחריים חיצוניים.
- חיזוק המותג ופיתוח עסקי - יצירת מהלכים שיווקיים, הקמת קהילת משפיענים, הפקת אירועים ובתיבת תוכן.
- ניהול תקציב - הקמתי וניהלתי תקציב ע"ס 50 מליון ש.

2020-2022 - קבוצת קולנוע חדש - סמנכ"ל פיתוח עסקי ומכירות

- הקמה וניהול מכרזי החברה מקצה לקצה, תוך זכייה במכרזים רבים בהיקף של כ-4 מליון ש בשנה הראשונה כגון: מד"א, מקורות, עיריית תל אביב, חברת חשמל ועוד.
- ניהול חטיבת המכירות המוסדית של מותג "המלביש" - ניהול שוטף של סוכני השטח, קביעת אסטרטגיית המכירות, קביעת יעדים והשגתם תוך ליווי צמוד בשטח ובמשרד.
- ניהול מחלקת שירות הלקוחות של חברת "המלביש" - אחריות על מתן השירות לבית העסק וללקוח הסופי, קביעת נהלי חברה ויישומם.
- הקמת רשת חנויות למותג "המלביש" - גיוס והכשרת מנהלים, פתיחת חנויות חדשות ועיצובן, אפיון ותמחור המוצרים, ליווי והדרכת צוות המכירות, אחריות כוללת על יח' הרווח וההפסד הנ"ל.
- פיתוח קטלוג מוצרים וקטלוג דיגיטלי - ביצוע סקר שוק, אפיון ותמחור המוצרים, הקמת ליין מוצרים חדש לחברה, הגדרת המוצרים עד רמת המק"ט, תמיכה ב"בק אופיס" של הקטלוג הדיגיטלי, קידום פיתוחים טכנולוגיים.

2014-2022 - WORKER - מנהל חטיבה מקצועיות ותיקי לקוחות אסטרטגיים

- הגדלת מחזור תיקי לקוחות אסטרטגיים מ 3.2 מליון ל 6.5 מליון תוך 3 שנים, ניהול צרכים מורכבים ומשברים של לקוחות אסטרטגיים.
- ניהול חטיבה מקצועיות - ביצוע סקר שוק וניתוח התנגדויות, פיתוח תורת מכירה לשוק האספקות הטכניות בחברה.

2005-2013 - דוד רובינוביץ ייזום ופיתוח בע"מ-מנכ"ל ובעלים

- הקמה וניהול חנויות CLARKS ו"נימרוד" כזכיון, החל מגיוס והכשרת העובדים, ניהול המלאי והספקים, שירות לקוחות, טיפול בבנקים ומוסדות, פרסום ושיווק. כזכיון השגנו את יעד המכירות הגבוה ביותר ברשת למ"ר לשנת 2010 בכל חנויות CLARKS ע"פ מדד אזורי עולמי והשגת יעדי המכירות הגבוהים ביותר בארץ ברשת "נימרוד" לשנים 2005-2011.
- ניהול נדל"ן- יזם ושותף במספר פרויקטי נדל"ן.
- ניהול פרויקטים- מנהל הפרויקטים של חברת "אולטופ טרמינל" וחברת GLS. במסגרת התפקיד הייתי אחראי על בניית התוכניות העסקיות של החברה, שיווק טכנולוגיית תלת מימד ויצירת שת"פים עם חברות סיניות בתחומי נדל"ן ויהלומנות, הכנה וביצוע כנסים מקצועיים.
- סך מחזור המכירות בניהול הפרויקטים הנ"ל עמד על היקף כספי של 15 מליון ש"ח בשנה.

2003-2004 - חברת "אתרים"- אבטחת טיולים ושירותי עזרה ראשונה- מנהל סניף ירושלים

2001-2002 - מפקח ומאבטח

השכלה:

- 2005-2007 - תואר שני בכלכלה ומנהל עסקים-האוניברסיטה הפתוחה.
- 2003-2005 - תואר ראשון בכלכלה וניהול-האוניברסיטה הפתוחה.
- 2001-2006 - קורסים מקצועיים שונים: ניהול ושיווק נדל"ן- המכללה למנהל בירושלים.
- קורס תקשורת השגית, קורס נהלי אמבולנס וחובש רפואת חירום.
- 1998 - תיכון עמי"ת ירושלים, מגמת פסיכולוגיה ואומנות- בגרות מלאה

שירות צבאי:

- 1998-2001 - שירות בסיירת "אגוז", לוחם, מפקד וחובש ביחידה מובחרת בתפקיד אינטנסיבי ובעל סיווג בטחוני גבוה. שחרור בדרגת סמל ראשון

שפות וכישורים נוספים:

- עברית- שפת אם | אנגלית- ברמה מצויינת.
- כישורים נוספות- שיווק דיגיטלי | PPC | Canva | Power Point | OUTLOOK | EXCEL | Salesforce | Airtable
- שונות- חבר בוועד המנהל של היישוב בית חורון במשך 5 שנים, כפרנט (בין השאר) של תחום התב"ע והקהילה ביישוב, התנדבות כנהג אמבולנס וחובש רפואת חרום. התנדבות כלוחם בכיתת הכוונות היישובית.

המלצות ותעודות יינתנו בברכה ע"פ דרישה.