

- איש מכירות בעל ניסיון רב במכירות פרונטאליות ללקוחות פרטיים, עסקיים וסיטונאים תוך מתן שירות אדיב ומקצועי.
- בעל יכולות מכירתיות גבוהות תוך עמידה ביעדים והגדלת היקפי מכירה ולצד הקפדה על שביעות רצון הלקוחות.
- הכרות מעמיקה עם ענף הרכב, אסרטיביות, תקשורת בין אישית טובה ויכולת הקשבה, כושר שכנוע וטיפול בהתנגדויות.

ניסיון תעסוקתי:

2021-2022 מנהל סניף ראשי של חברה לציוד ומוצרי מיזוג אוויר

(שם החברה חסוי עקב חיפוש דיסקרטי).

- ניהול צוות עובדים וחלוקת העבודה בין צוות העובדים במחלקות השונות (נהגים, מחסנאים, אנשי מכירות, אנשי רכש וקשרי לקוחות).
- ניהול הכספים של הסניף (גבייה, מכירות, תפעול ואדמיניסטרציה).
- מתן פתרונות בזמן אמת לכל המחלקות בבעיות לא צפויות שדורשות פתרון מיידי.
- איתור וגיוס לקוחות חדשים, פתרון בעיות מול לקוחות קיימים ושמירה על שביעות רצונם תוך כדי שמירת האינטרסים של החברה.
- הכנת תכניות עבודה לעתיד והטמעת תהליכים ונהלים על פי הצורך.
- הנעת מחלקת המכירות לעמידה ביעדים.

2021-2020 איש מכירות באולם תצוגה, אוטומקס - יבואן מקביל בראשון לציון

- מתן מענה פרונטאלי ללקוחות ומכירת רכבים של מותגים רכב מגוונים.
- בירור צרכי הלקוח, מתן ייעוץ, הצגת הרכבים, מתן הצעות מחיר ויציאה לנסיעות מבחן.
- ניהול משא ומתן, טיפול בהתנגדויות, החתמת הלקוח וסגירת עסקאות וטיפול בגביית כספים.
- ביצוע שיחות יזומות ללידים וללקוחות פוטנציאליים, שיווק רכבים חדשים ותיאום פגישות מכירה.
- טיפול ברכישת רכבים בטרייד אין מלקוחות וביצוע הערכת שווי.

2017-2020 איש מכירות באולם תצוגה, סוכנות משנה טויוטה בכור כהן מוטורס בע"מ

- מכירה ללקוחות, מתן הצעות מחיר, ניהול משא ומתן ומכירת רכבים ללקוחות פרטיים ועסקיים.
- פנייה יזומה ללידים חמים, בירור צרכי הלקוחות, תיאום פגישות מכירה וסגירת עסקאות.
- הגדלת מאגר הלקוחות ואיתור לידים בבתי עסק ומשרדים באזור אולם התצוגה.
- אחריות על רכישת רכבים בטרייד אין מלקוחות, איתור הלוואות ללקוחות ותיאום מול גופים מממנים.

2013-2017 מנהל חנות היבואן - חברת דמיר ישראל בע"מ

- אחריות מלאה על ניהול החנות של מותג היוקרה בבה קאר - עגלות וריהוט פרימיום לתינוקות.
- ביצוע מכירות בפועל ברצפת החנות, בירור צרכי הלקוחות, שיווק המוצרים והגדלת סל העסקה.
- ניהול אנשי המכירות, ניהול מלאי החנות ועבודה מול ספקים בארץ ובחו"ל, אחריות על עיצוב וסידור החנות.
- פתרון בעיות תוך מתן שירות איכותי והפעלת שיקול דעת תוך ראיית טובת החברה בשילוב עם טובת הלקוח.
- ניהול הכספים כולל פתיחה וסגירת קופה, מעקב אחר התאמת הכספים לדוחות Z וביצוע הפקדות בבנק.
- קליטה והדרכה של עובדים ביצוע ראיונות עבודה וקליטת עובדים לשלושת סניפי החברה והדרכתם.

2008-2013 איש מכירות, חברת י.נ כהן בע"מ - אביזרי אופנה

- מכירת אביזרי אופנה ללקוחות סיטונאים וחנויות בדגש על מכירות בהיקפים גדולים והגדלת מגוון המוצרים.

השכלה:

- ☒ קורס מכירות, מטעם חברת אוטומקס. (2021)
- ☒ קורס מכירות, מטעם יוניון מוטורס. (2018-2017)
- ☒ בגרות מלאה, בוגר תיכון "הגימנסיה הריאלית" ראשון לציון. (2005-2002)

שפות:

עברית - שפת אם | רוסית - שפת אם | אנגלית - רמה טובה

יישומי מחשב: שליטה ביישומי CRM, Office, PRIORITY, חשבשבת, קופות ממוחשבות, במבי, דוא"ל ואינטרנט.

שירות צבאי: שירות בבסיס מזון בצריפין.