

על עצמי :

משמעות גודם מילואים לשעבר - בעל יכולות ניהול גבהות, סמכות, יצוגי, משימות ("ביצועיסט") בעלה ישרה ואמינות מוחלטת. יכולות הבנה, יצוות וישום – גבהות, נאמנות לדרג מונה. בעל ניסין רב בניהול קמעונאות, ניהול, מכירות, שוק, הפקה ופעול חניות. ניהול עובדים לרבות פיתוח מומחיות והנעטם להשתתת המטרות תוך מיקוד במכירות וטיפוח שביעות רצון לקוחות عمידה. בידים, ניהול פיננס, ניהול פעולה ושיווק. יחס אונש מצינים. חזק גՈונית לעובדה פידית ובעל חgorה שחורה בקרטה.

נסיעת תעסוקתי:

2022- עכשווי : סגן – מנהל בראשת ויקטור – סניף קניון איילון (76 עובדים)

濟יון עובדים והכשרתם (ניהול כח אדם) –
הזמן חמורה וקבלה כולל פריקה פיזית – עבודה מול הספקים והחברה (מרלוג). EDI וכן ניהול המלאי והפחota.
אחריות על ניראות הסניף ומיצבו. (כולל בוחן ובתיחות, גונדולות מבצעים, נקיון, סדרנים)
ניהול הקופה הראשית, קופות עצמאיות וקו הקופות, פריטה של כספים וביצוע ספירה יומיית של הכספיים.
שירות לקוחות בסניף – הטמעת תפיסת שירות מוקדת לך, מעקב אחר שביעות רצון הלקוחות וטיפול בתלונות
עמידה בידים – מכירות חדשניות (פידיון), ימיות, עגלות, קצביה, דיאג, מעדריה הרכוכו.
הקפדה מלאה על נוהלי הרשות – לגון: מדים, שעות עבודה, התנהגות, טיפול בזכאים, טיפול במזומנים, אשראי.
פתחה וסגירת הסניף – דלקות חרום, נעילות, מנעלים, מקרים, אזעקה, כיבוי אורות.

2023-1984 : ניהול פיתוח עסק, שיווק ומכירות, חברת יהלומים ביןלאומית (סיטונאגט)

- הקמת הפעולות בישראל ופתיחה נציגיות נוספת בארה"ב וקנדה.
- בניית תקנות עבודה, ניתוח דוחות P&L, ובקרה פיננסית על מחזור של כ-15 מיליון דולר בשנה.
- ניהול כ-35 עובדים ונציגי מכירות; פיתוח מיזמיים ופתרונות בהוזן וסין לביצוע רכש בהיקפים גדולים, ניהול מומ"מ וסיגרת הסכמים.
- ניהול התקשרות מול יצרנים וספקים בהוזן וסין לביצוע מאגר לקוחות (מאות אלפי לקוחות בחו"ל) והרחבת הריכשה של לקוחות מיוחדים.
- ליווי ותמיכה בתהליכי מכירה, הצגת המוצרים בהתאם לצרכי הלוחות, ניהול מומ"מ, טיפול בתנאנויות וביבוח הזמנות.
- יצירה וטיפוח הקשר עם יזעונים ומובייל דיבעה בשוק העולמי.
- ניהול תהליכי יבוא השבחה במפעל בישראל ויצוא.
- ניתוח דוחות והובלה מתמדת ליעול תהליכיים, שיפור ביצועים, הגדלת ריווחיות.
- חבר בורסת היהלומים הישראליית ברנט גן.

2013-2007 : ניהול רשות אופטיקה See You (קמעונאות)

- הקמה וניהול של רשות אופטיקה, בניית תוכניות עבודה שנתיות, ניהול תקציבים, בניית יעדים ומדד' שירות.
- ניהול קשר מול ספקים ביןלאומיים וסיגרת הסכם בינלאומי, בחירת מגוון, ביצוע האזנות שוטפות והתנהלות שוטפת.
- ניהול מנהלים ועובדים; אחריות על תהליכי גיוס והכרה, ליווי מקצועי וטיפול בתחום הפרט ושכר.
- ניהול המכירות, הטמעת שיטת מכירות חדשנית, הגדרת יעדים כמותיים ואיכותיים, תוכניות תמרוץ ותגמול, תחרויות.
- ניתוח דוחות ופרמטרים תוך הטמעת תהליכי מכירה, שיפור ביצועים, שיפור השירות.
- הובלה למקסום מכירות ורווח גלומי, תמחור מוצרים, פיתוח מוצרים, מוצר קופה, הכנה לסילים וחגים.
- שיווק; בניית תוכנית לחסיפה המוצרים לקהל המטרה, ניהול קמפיינים שיווקיים ותדמיתיים במקומות יוקרתיים, הפקות אופנה, השקמת מוצעים וארועים, פעילות יח"צ וחסיפה באמצעות המודה השונים.
- שירות לקוחות, הטמעת תפיסת שירות מוקדת לך, מעקב אחר שביעות רצון הלקוחות וטיפול בתלונות.

שרות צבאי:

1980-1984 : שירות סדיר - 4 שנים מפקד - סוללת נ"מ (מוס"ל) (כולל מס"ל במלחמת לבנון)
2007-1984 : שירות מילואים - 23 שנים מפקד – גודוד נ"מ (מג"ד) (מג"ד נ"מ / אבטחה)

השכללה:

תואר שני MA במשפטים מאוניברסיטת בר אילן. (2013-2014)
תואר שני MBA במנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן. (התמחות בניהול ובשיווק) (1989-1987)
תואר ראשון BA בכללה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן. (כלכלן) (1987-1984)