

## קורות חיים

### פרטים אישיים:

שם: אמיר מנאר  
ארץ לידה: ישראל  
ת"ז: 314862210  
תאריך: 1995/10/02  
טלפון: 0545677774  
إيمיל: [Adv.ameerm@gmail.com](mailto:Adv.ameerm@gmail.com)  
כתובת: חיפה, רענן 6.

### השכלה:

2023 סימתי קורס באסתטיקה, כולל רפאות העור, אנטומיה, ומיזוטרפיה על ידי דר' עובידה .

2023 סימתי קורס במכשור רפואי, גלי רדי וליזר, פלאזמה קרה, face glow דר' דפנה – דר' ממי ארכנטקצין פרומדייקס .

2014 – 2019 תואר ראשון A.B. במשפטים ומנהל עסקים, מכללת נתניה.  
2019 קורס NLP משולב בנוסחת מכירה סודית היפנוזה וסוגסטיביה , במסגרת הקורס עברתי אימון והדריכה עמוקים המעלים את אחוזי סגירת העסקאות באופן מושלם.

2018 סימתי קורס באומנות המכירה בשוק ההון , יוקנעם .

2017 סימתי קורס שניתי באומנות המכירה וסטרטגיות שיווקיות – לימודי חול אוניברסיטת חיפה.

2014 - 2015 קורס שניתי , שיווק ומכירה , מכללת כרמל .  
במסגרת הקורס רכשתי כלים מסוימים בעולם המכירות ושלבי מכירה מקצועית .

2011 - 2012 דיפלומה בשפה האנגלית רומנית , carol Davila, בסיום הקורס הטעתי לדבר ולכתוב בשפה הרומנית (לומד שפות כתחביב).

**נסיען תעסוקתי**

2023-2024 "promedics" פרומדייקס חברת אסתטיקה לשיווק ומכירת ציוד, תכשיטים ומכשור רפואי. בטור מנהל ח"ק שטח-מגדר ערבי, ומגדר יהודי במסגרת תפקידיشبرتיהיעדים, הכלכלי להגדיל את מאגר הלkopחות בארץ ועוד הפצחי את שם החברה במדינות ערב, لكن הכלכלי למכור ולשווק את מוצריה החברה להרבה רופאים בירדן ובמצרים ובודובי א' בדוכות קשרים אישיים ומשפחתיים.

2019-2022 "אבי דינטלי" חברת לשיווק ומכירת ציוד רפואי ושותים לרפואה שניים. בטור נציג מכירות שטח-מגדר ערבי, במסגרת תפקידי شبرتיה

יעדים, הכלכלי להגדיל את מאגר הלkopחות מתחת מענה ושירות מיוחד ועוד הפצחי את שם החברה במדינות ערב, لكن הכלכלי למכור ולשווק את מוצריה החברה להרבה רופאים בירדן ובמצרים בדוכות קשרים אישיים ומשפחתיים.

2018-2019 מנהל מוקד, חברת הוט.  
ניהلت מוקד טלפוני למשוקו מורשה לחברת הוט, עם הוצאות שליו שיוקנו חבילות טלפזיה ואינטרנט ביתתי, הקמת צוותים, הכשרה נציגי מכירות, ניהلت את הוצאות והרמתו אותו להשגת יעדים גבוהים בשני המגדלים באזרע צפון.

2017-2018 די. אם. יהлом, משוקן לחברת סלקומסניף סכנין), התחלה בטור נציג מכירות פרונטלי למשך שנה ואז קודמתי לתפקיד של אחמ"ש. במסגרת תפקידי עמדתי ביידי היום יומם. הדרכתי את הוצאות, הייתה לי אחראי על פיתוח וסגירת הסניף שמרתני על סדר וארגון, קידמתי מכירות וכול'....

2016 - 2018 מנהל תיק לקוחות בשוק ההון, Account manager, פרגון, במסגרתו הדרישה מקצועית בכל הנוגע לעולם המכירות בשוק ההון הבינלאומי.

2014 - 2016 סוכן מכירות ומנהל צוות שטח, חברת קירבי(חברת יוקה לשיווק מערכות ניקוי ביתית) התחלה את תפקידו כסוכן מכירות שטח D2D, התקדם תפקידי במסגרתו הדרישה מקצועית כל הנוגע לעולם המכירות בשוק ההון הבינלאומי.

**שפות:**

ערבית - שפט אם  
עברית - ברמת שפט אם  
אנגלית - ברמת שפט אם  
רומנית - ברמת שפט אם

**ידע במחשב:**

AMDOKS  
CRM  
סאפ  
אופיס

**על עצמי:** אינטרנט ואפליקציות שונות.

בעל מוטיבציה גבוהה להצלחה בכל חפקיד ובמיוחד בתחום המכירות ,  
ניהול והכוונת עובדים , נרתם לעבודות צוותה , בעל יכולת שכנווע אידראה,  
בעל יכולת הסתגלות גבוהה ביותר, בעל ייחסי אנווש מעולים, מנהל  
קריזמטי ומנהיג מלידה. אני הוא כוכב המכירות שאותם מחששים.....  
כן, אשמה לקבל הזמן ועוד תטיבו לדעת עלי יותר בראיון האישי.