

## קורות חיים

אביב ורדי | פרג 17, הוד-השרון | נייד: 054-2295515 | [varddi@gmail.com](mailto:varddi@gmail.com)

שנת לידה: 1995 | ארץ לידה: ישראל | בעל דרכון אירופאי

### השכלה:

2022- תואר ראשון במנהל עסקים בשילוב התמחות במימון ושוק ההון- BA , במסלול האקדמי המכללה למנהל. ( סיום תואר בהצטיינות יתרה )

2020-2022 – קורסים טכנולוגיים ופרוייקטים אקדמיים:

- בוגר קורס- ניהול מוצר מטעם חברת Elevation ac.
- בוגר קורס- שיווק דיגיטלי ופרסום מטעם חברת Elevation ac.
- מצטיין קורס תוכנות- Python
- השתתפות במועדון ההשקות מטעם בית הספר לכלכלה-המכללה למנהל.

### ניסיונו מקצועי:

היום- 2019 : חברת "צ'מפיק מוטורס WWW" | ניהול תיקי לקוחות- פרטיזם ועסקים.

- אחריות לניהול המכוורות בקרב הלקוחות הפרטיזם והעסקים, תוך ניהול הקשר עם הלקוח ובנויות מערכת אמון וקשרי עבודה הדזקה.
- עבודה שוטפת מול ממשקים פנימיים וחיצוניים לארגון בדרגות שונות, החל מנהול בכיר, ספקים וחברות שיבוץ.
- יבולת ניהול ומשתן, שיווק, חתירה לסטירת עסקאות תוך עמידה ביעדים ועבודה תחת לחץ.
- ניסיון עשיר באולמות הלסינג וורייד אין ובנית סל פתרונות מקצועיים ללקוחות.
- פעילות יזומה, יצירתית ופרו-אקטיבית לאייתור לקוחות חדשים.

2018-2019 : חברת "דיאטה יינה מלישבה" | ניהול צוות מכירות טלפון.

- מנהל מצטיין- עמידה בהצטיינות בעדי המכירות של הקבוצה, תוך שימוש בכלים מכירה מתקדמים (תוכנות CRM- מערכת ניהול לקוחות, SAP).
- בעל אורינטציה מכנית גבוהה, כשר שכנו ואסטרטגיית תוך מתן תודעת שירות גבוהה.

2016-2018 : "טלמוביל חטיבת-טריד אין" | ניהול ותפעול וביצוע נסיעות מבוחן לרכב יד ראשונה ושניה.

- מתן שירות, מענה וייעוץ למתחננים וללקוחות חדשים, תוך ליווי, הדריכה וייעוץ על הרכב, אופן השימוש, פונקציונליות וחווית הנהיגה.
- אחריות על תי nomine וביצוע בפועל של נסיעות מבוחן ללקוחות, החל משלב תי nomine ונסיעת מהחפן ועד לתהילך המכירה אצל הנציג.
- גיבוי נציגי המכירות בתהילך המכירה, על ידי חיזוק וביסוס תהילך הקניה אצל הלקוח באמצעות הדגשת היתורנות והחזקות של הרכב, יצירת חיבור בין הלקוח לבין הרכב.

### שירות צבאי:

2013-2016: חטיבת הצנחנים, גדוד 890, לוחם 07 ושרהור בדרגת סמל ראשון.

שפנות: עברית שפת אם | אנגלית- טובה מאוד.

ישומי מחשב: שימושה בכלים טכנולוגיים כגון: Python, SQL, בניית אנדיזה של דוחות אקסל והגעה לתובנות מכירה ושליטה מלאה ביישומי ה-Office.

אני יכול להעיד על עצמי בעל מוטיבציה גבוהה להצלחה ולהתקדם. שואף למציאות, בעל יכולת לפתח תקשורת בין אישית ובעל "אינטלקנציה ורגשית". בעל תודעת שירות גבוהה. למד מהר נושאים חדשים וחומר בנחישות להשגת היעדים. אשם להשתלב בתפקידי מפתח המשלבים מגעים עם לקוחות, הן מהמגזר הפרטיזם / או העסקי, אשר משלבים תהליכי שיווק ומכירה, הבנה אנליטית וחויבת יצירתיות.