

קורות חיים – אייל מלמד בוימוביץ 040912412

פרטים אישיים:

ת. לידה: 01/05/1981
כתובת: אוסישקין 94 תל-אביב
טל': 054-3052502
דוא"ל: eyalmlmd@gmail.com

השכלה:

2017-2019 "המסלול האקדמי-המכללה למנהל" – MBA ת.שני במנע"ס – שיווק ופסיכולוגיה עסקית.
2011-2013 ב"ל אגף הדרכה - קורסי העשרה והכשרה לבנקאות מתקדמת בנושא האשראי על כל מרכיביו, קשרי לקוחות, שיווק בנקאות דיגיטל, גיוס ושימור לקוחות.
2008-2010 "אוניברסיטת בר-אילן" – B.A תאור ראשון בחוג לתקשורת ומדעי המדינה והרוח.
2006-2008 "מכללת כנרת" בעמק הירדן – החוג לקולנוע וטלוויזיה; תסריטאות, בימוי וצילום.
1996-1999 תיכון "מקיף נשר" חיפה - מגמת מדעי החברה.
1997 "הנוער העובד והלומד-שלוחת חיפה" - קורס מדריכים צעירים

ניסיון תעסוקתי:

2022 והילך

BDI-COFACE מערכת מידע עסקי

מנהל תיקי לקוחות עסקים B2B; ניהול תיק באופן שוטף, שירות אישי, מעקב ובקרת שימוש, חריגות ומזעור סיכונים. מתן מענה וטיפול בבעיות אשראי. גיוס בית עסק חדשים, הגדלת נפח התיק ע"י מכירת מוצרי החברה ושימור לקוח קיים. שיווק bdicod -חברות מובילות במשק, יצירת קשרים והידוקם עם מנהלים בכירים בחברות מובילות.

2022 - 2013

קבוצת לאומי – MAX מבית לאומי קארד

צוות מכירות לארגונים; שיווק ומכירת כ"א עם מועדוני אקזיזיטב ותווי שי מבית MAX שת"פ עם חברות מובילות, ועדי עובדים, סטארט-אפים וחב' הייטק.

צוות אשראי עסקי; חתם ורכז אשראי עסקי -

טיפול מלא באובליגו הלקוח העסקי (חשיפות, הנפקת כר', הגדלת מסגרות, הלוואות וכר' ספק). בקורות שוטפות, תובנות וקבלת המלצות והחלטות אשראי.

צוות סיכוני אשראי, אנליזה וצמיחה; חתם ורכז אשראי צרכני -

ניתוח מעמיק של כלל התנהלות והתחייבות הצרכן הפרטי, הפעלת שיקול דעת וקבלת החלטות כגון, התאמת מסגרות אשראי, אישורי הלוואות ותנאיהן, ביטולי כרטיסים ובקשות להנפקות ומוצרי אשראי, תובנות עסקיות והצעות ייעול לצורך שיפור מודלים. ניהול דוחות בקרה בשוטף ונקיטת פעולות ממזערות סיכונים בהתאם להתנהלות לקוח.

מח' אסטרטגים צוות פרמיום; מענה לכל צרכיו של הלקוח הפרטי והרווחי של MAX. שיווק ומכירת פתרונות אשראי ומוצרים דיגיטליים, ביצוע שימור ללקוחות מאותני נטישה וגיוס לקוחות חדשים. הדרכות, חניכות והעברת תכנים לעובדים חדשים וותיקים כאחד.

2011-2013

קבוצת לאומי - בנק לאומי לישראל (מחוז ת"א צפון)

בנקאות במגזר פרמיום במרחב ת"א צפון; טיפול שוטף בכל התחייבויותיו של הלקוח הרווחי ביותר של הקבוצה. כמו כן מכירה יזומה של מגוון מוצרי הבנק; העמדת הלוואות וביטחונות, פיקדונות וחשכונות, הסדרי חוב, שירות, שיווק ומכירה של מוצרים וכלים פיננסיים. בנוסף אחראיות על פרויקט לאומי-דיגיטל, מדריך ורכז שטח לגיוס לקוחות חדשים.

2003 – 2010

חברת דובק – מקדם מכירות ומשווק מול רשתות קמעונאות

חברת נטוויז'ן – מנהל צוות מכירות שטח למגזר העסקי

רדיו קול רגע – משרת סטודנט בתחום העריכה, הפקת שידור חי וניהול מדיה

מנהל בר-מסעדה – משרת סטודנט, ידע בתחום המזון והמשקאות, ניהול, שירות ומכירה

שירות צבאי:

1999-2002

מש"ק במפקדת התיאום והקישור ביו"ש.

מפקד מחנה – ארגון לוגיסטי של משימות מנהליות ומבצעיות, ניהול והדרכות בשוטף.

טכנולוגיה:

תכונות אישיות ראיות לציון:

- * מוסר עבודה ומוטיבציה גבוהה להצלחה, אחריות אישית ויכולת עבודה עצמאית.
- * ראייה מערכתית, ראש גדול ויכולת קבלת החלטות.
- * יחסי אנוש טובים, יכולת שכנוע ויצירת קשרים בינאישיים ועסקיים.
- * יזמות וחשיבת יצירתית מחוץ לקופסא לרעיונות חדשים וקידומם.