

- ← MBA, ובעל ניסיון עשיר בהקמה וניהול מערכי מכירות, הובלה תהליכים וצוותים להגדלת היקף המכירות וגידול ברווחיות.
- ← גיבוש אסטרטגיה, בניית תוכניות עבודה, ניהול ובקרת תקציב, הגדרת יעדים ותוכניות תגמול לצד תמחור ובניית מבצעים.
- ← ניהול מנהלים וצוותי מכירה, בניית תוכניות הדרכה וכלים, תמיכה וליווי להשגת מטרות ויעדים תוך בקרה ושיפור ביצועים.
- ← חדירה לשווקים חדשים, הגדלת מאגר לקוחות ועבודה מול לקוחות אסטרטגיים, לצד החדרת מוצרים חדשים.
- ← הבנה עסקית ויכולת ניהול מו"מ, אדם אנרגטי מאוד עם תשוקה לעשייה מתמדת, תקשורת בינאישית מצוינת.

### ניסיון תעסוקתי:

2022 – 2023 סמנכ"ל מכירות – הקמה וניהול שוטף אופרציה ריטייל (חנויות וקניוסקים) בתחום הקוסמטיקה ( Mauritius Island)

2018-2021: ניהול מכירות, פיתוח עסקי, חברת STL AMANDI - גאנה אפריקה (Relocation)

- אחריות לפיתוח תשתית המכירות והפעילות העסקית יצירת קשרים מול הממשל והתאגידים.
- ניהול מו"מ ותהליכי מכירה מול גורמים בכירים אסטרטגיים, הצגת היכולות, בחינת צרכים והצגת פתרונות.
- ניהול מו"מ מורכבים והובלה לסגירת עסקאות רחבות היקף תוך חתירה לעמידה בתוכניות העבודה ויעדים.
- טיפוח ושימור הקשר מול הלקוחות תוך מתן פתרונות לבעיות ואתגרים ומינופם להעמקת הקשר העסקי.
- ליווי פרויקטים ותהליכים משלבי הזמנה ועד אספקה תוך תיאום מול הגורמים לעמידה בהתחייבויות.

2013-2018: סמנכ"ל מכירות, פיתוח עסקי, חברת A-PHARM MC LTD , חברה ליבוא מוצרי קוסמטיקה ובריאות

- אחריות לפיתוח ערוצי מכירה (B2B2C) לרבות פיתוח סל המוצרים בהתאם לצרכי השוק והקהלים.
- גיבוש אסטרטגיית המכירות, בניית תוכניות עבודה שנתיות, הגדרת יעדים ומדדי ביצוע, תוכניות תמרוץ ותגמול.
- ניהול מנהלים ואנשי מכירות; קליטה, ליווי מקצועי, הטמעת שיטות מכירה, הנעה להשגת יעדים ובקרת ביצועים.
- הכשרה והדרכה, פיתוח תוכניות והעברת מתודות ועזרי מכירה לפיתוח יכולות המכירה והשירות ללקוחות.
- ייזום וניהול הקשר מול לקוחות אסטרטגיים, תאגידים וועדי עובדים לרבות חדירה וביסוס קשרים ארוכי טווח:
- ערוץ B2B, בניית עסקאות מודולריות בהתאם לצרכי הארגון לכלל פעילות רווחת העובד.
- ערוץ B2C, ניהול רצפת המכירה בירידי מכירה ארוכי מועד לקהל העובדים במס' אתרי הלקוחות במקביל.
- בניית סל המוצרים לרבות בניית חבילות, תמחור, מבצעים, הנחות לצד הגדרה ובקרת מתקנים ושטחי התצוגה.
- ייעול ושיפור תהליכים; בקרת התהליכים העסקיים ניתוח והובלה להרחבת פעילות ושיפור הביצועים והרווחיות.
- בין הלקוחות/ תאגידים: אלתא, מל"מ, תעשייה אווירית, הייטק זון, הסתדרות המורים ועוד.
- ✓ הישג מרכזי: ביסוס פעילות החברה, פיתוח שווקים וסל מוצרים לצד גידול בהיקף המכירות והרווחיות.

2009-2013: חברת Storetail (חברת קד"מ) ניהול פרויקטים.

### מנהל מכירות ארצי

- ניהול פרויקטים לקידום המכירות ללקוחות מובילים (HP מדפסות, DIGITAL, NESPRESSO, SUPER PHARM)
- שותף לגיבוש האסטרטגיה השיווקית ובניית פעילות שנתית מותאמת לקהלי היעד (בש"פ עם מ הפרסום ויח"צ).
- הובלה, פיתוח ובקרת מנהלי האזורים וכ- 100 דיילי מכירות שטח בפרסיה ארצית:
- בניית תהליכי עבודה ובקרה, גיבוש יעדים, הטמעת נהלים ובקרת יישומם ברצפת מכירות, פיתוח תמריצים ותגמול.
- פיתוח הדרכות וארגז כלי מכירה, הנעה ותמיכה בתהליכי העמקת המכירה ברצפת המכירות.
- הכנת דוחות, ניתוח הנתונים ובניית תהליכי שיפור ביצועים, דיווח שוטף ללקוחות.

### מנהל אזור (2009-2011)

- אחריות על פעילות המכירות באזור, גיוס לקוחות והעמקת המכירה תוך עמידה בתוכניות העבודה השנתיות.
- ניהול צוותי המכירה החל בגיוס, הכשרה, הגדרת יעדים, הנעת ובקרת הביצועים תוך הטמעת תהליכי שיפור.
- בניית תוכניות הכשרה והדרכה מקיפות לטיוב תהליכי המכירות והשירות.

2004-2009: מנהל מפעל לייצור בטון רדימיקס תעשיות בטון .

- אחריות להרחבת הפעילות העסקית גיוס לקוחות פוטנציאליים (B2B) והעמקת המכירה בקרב לקוחות קיימים.
- ניהול יחידה רווח והפסד, גיוס, גביה, מכירות, שירות, הכנת דוחות, הכנת תחזיות, ניהול תזרים שוטף.

### השכלה:

2007-2010: M.B.A במנהל עסקים, התמחות בניהול ושיווק, האוניברסיטה פתוחה

2000-2004: B.A במנהל עסקים, האוניברסיטה פתוחה

שפות: עברית שפת אם, אנגלית - ברמה גבוהה מאוד

יישומי מחשב: תוכנות ה- Office | מערכות ERP: SAP, Priority, תוכנות CRM.

שירות צבאי: חיל מודיעין, יחידה עורפית תומכת (1996-1999)