

- ↳ מנהל מכירות, ניסיון עשיר בהובלת צוות והנעה לעמידה ביעדים לצד ניהול מערכיו מכירה, עבודה מול שוק מוסדי ועסק'
- ↳ פיתוח עסקי - הובלת תהליכי צמיחה והגדלת היקף מכירות בכ-50%, פניה לקהל יעד חדש, ייזום שת"פ עסק'ים
- ↳ ניסיון מוכח בניהול יח' רוא"ה תוך אחריות כוללת על מערכו המקצועי והתפעולי השוטף; עבודה מול ספקים וקבלני משנה
- ↳ ראייה עסקית ומערכות רחבה, מיומנות מומ"מ וכשר שכונע, אסרטיביות, יכולות, כשר ארגון וניהול, יחסן אנווש טובים

ניסיון תעסוקתי:

2019- היום: מנהל מכירות ארצי, חברת "אבי שושן - החוויה", ראש העין

- ניהול מערכות מכירות שטח כל ארצי תוך איתור וגיאוס לקוחות אסטרטגיים, הגדלת היקף המכירות בכ-50% שנתי.
- פיתוח עסקי - פיתוח השוק המוסדי / ענף ממשלתי, עבודה מול משרד הבטחון, הרחבת היקף הפעולות.
- הובלת תהליכי להגדלת רווחיות- פניה לקהל יעד חדש תוך שיווק מוצרים משלימים, זיהוי צרכים ודרישות לקוחות.
- ניהול תיקי לקוחות, עבודה מול B2B , טיפול נאמנות לקוחות למוגג ובכלל זה מהן מענה בשל'י ה Sale Post.
- שיווק והגברת חשיפה- השתתפות בתערוכות בארץ, איתור לקוחות פוטנציאליים, הצגת מגוון המוצרים, קידום מכירות.

2016-2019: צכין רשת "שניצליין", הוד השර

- ניהול יח' רוא"ה תוך אחריות על התנהלות שוטפת בסניף בהיבט עסק'י ותפעולי, ניהול תזרים מזומנים ותקציב.
- אחריות על צוות (מכירות ושירות) הכלול גיוס וקליטה, הקשרה לקד"ם, קביעת יעד' מכירות והנעה לעמידה בהם.
- הגדלת מכירות - ייזום שת"פ מסחריים עם חברות וארגוני בארץ, בניית תפיריט ייחודי והצעות מחיר אטרקטיביות.
- פיתוח עסקי - ייזום שירות חדש, מכירה לפי משקל בסוף יום עסק'ים, לצד פיתוח ורחבת מערכ' משלוחים.
- שיווק פעילות בפלטפורמה הדיגיטלית- כתיבת תוכן שיווקי, פרסום בפייסבוק ואתרים ייעודיים, הפצת פליירים ועוד.

2013-2016: סוכן מכירות שטח חברת "רנים ציוד והספקה בע"מ", ראש העין (צד תעשייתי לענף המזון והמסעדנות)

- הובלת תהליכי מכירה פרונטליים B2B תוך שיווק מוצרים החברה, בניית הצעות מחיר וסיגרת עסקאות.
- זיהוי הזדמנויות עסקיות בשוק (מעקב אחר מגמות ותנדות בשוק) איתור וגיאוס לקוחות פוטנציאליים.
- ניהול כ- 300 תיקי לקוחות באזורי המרכז תוך ייזום התקשרות שוטפת ורחבת סל קנייה, שיווק מוצרים משלימים.
- מתן שירותי Post Sale, הכלול מתן תמיכה תפעולית במערכות תחזקה ושירות שוטף, טיפול בפניות ותלונות לקוחות.
- הובלת תהליכי להגדלת הרווחיות תוך הרחבת היקף המכירות באופן ניכר ע"י שילוב מוצרים משלימים.

2012-2013: סוכן מכירות, חברת "מר גן מערכות אוורור וחימום בע"מ", כפר קסם

השכלה:

2015: ההכרה מקצועית בתחום ניהול מכירות שטח וטיפול בהתנוגדיות לקוח, מטעם חברת רנים

2014: לימודי תעודה, **הנהלת חשבונות סוג 2**, האוניברסיטה הפתוחה

2012: הנדסאי תעשייה וניהול, התמחות בשיווק, אורט הרמלין, נתניה

ישומי מחשב: שליטה מלאה ביישומי Office, חשבשבת, הרכות עם SAP ו- Priority

שפות: עברית – שפת אם | אנגלית – ברמה טובה

** המלצות מתניתה ע"פ דרישת

שירות צבאי: לוחם (רחובא 08), חטיבת צנחנים (2003-2006)