

ראשל"צ, שנת לידה: 1985, נשוי

- ⇒ סוכן מכירות שטח - פיתוח וניהול קו לקוחות, הגדלת היקפי ההזמנות, עמידה מלאה ביעדים ומעבר להם.
- ⇒ ביצוע מכירות מקצה לקצה וגביית כספים, שימור הלקוחות בשוק תחרותי ופיתוח יחסי עבודה מצוינים.
- ⇒ כישורי מכירה וניהול מו"מ, אחריות ומחויבות לתפקיד, מוסר עבודה גבוה, אמינות וחריצות, יחסי אנוש מעולים.

ניסיון תעסוקתי:**2023-2020: סוכן מכירות שטח, חברת 'גלוטק'**

- ניהול קו לקוחות באזור הדרום ומכירת מוצרי החברה לשוק הקמעונאי.
- קיום ביקורים באתרי הלקוחות, בדיקת מלאים וביצוע הזמנות.
- קידום מוצרים חדשים תוך הרחבת והעמקת היקף ההזמנות.
- שימור הלקוחות בסביבה תחרותית וטיפול קשרי עבודה מצוינים.
- גביית כספים, טיפול בהחזרות, מתן מענה מקצועי ומסור ללקוחות.
- גיוס לקוחות חדשים, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות בשת"פ עם מנהל החברה.
- מעקב אחר אספקה והגעת הסחורה בלוחות הזמנים שנקבעו.
- ✓ הגדלת הקו ומחזור המכירה החודשי מ-150,000 ש"ח ל-250,000 ש"ח.

2020-2011: מנהל מחסנים ואיש מכירות, חברת 'הצורפים'**איש מכירות**

- מכירת מוצרים ללקוחות פוטנציאליים, סגירת עסקאות וגביית כספים.
 - הצגה, קידום ומכירה של המוצרים בימי מכירות ללקוחות VIP.
- מנהל מחסן**
- ניהול עובדים כולל גיוס, קליטה, הכשרה, הנעה ובקרה.
 - אחריות על תהליכי קליטה, ארגון והוצאה של סחורה והזמנות.
 - הכנת הזמנות ללקוחות משלב כניסתן ועד לאספקה והוצאת חשבונית.

2011-2010: אחראי ניהול מלאי, חברת 'חדד שיווק'

- ארגון המחסן, הזמנת סחורה מספקים ומעקב אחר מלאים.
- הכנה, אריזה, שילוח ואספקה של הזמנות לנקודות בכל הארץ.
- אחריות על צוות נהגים - תכנון לוחות זמנים, שיבוץ ומתן מענה לבעיות.

2010-2008: מנהל לוגיסטי, חברת 'קהלני'**השכלה:**

2016: מנהל מחסנים בכיר, מכללת משלב

2003-2000: בגרות מלאה במגמת גאוגרפיה, תיכון עמית עמל ראשל"צ

שפות: עברית - שפת אם, אנגלית - ברמה טובה**יישומי מחשב:** תוכנות Office, מסופונים, חשבשבת**שירות צבאי:** נהג יחידה ומפעיל מנוף בחיל החימוש

** המלצות ותעודות יינתנו לפי דרישה