

אמנון גרדמן

פרטי קשר: נייד: 0509572848 מייל: tovana2000@gmail.com

נסיון מקצועי:

נסיון של שנים רבות במכירות שיווק ותועמלנות רפואית של ציוד וחומרים רפואיים לבתי חולים ציבוריים ופרטיים, כולל השכלה במדעי החיים, אירגון כנסים והדרכות ומצגות פרונטליות בפני מנהלי הרכש והרופאים, פילוח שווקים חדשים, מכירה למוסדות, בתי חולים, קופות חולים, ומירפאות פרטיות וציבוריות ומכוני מחקר, מוטיבציה ועניין להתקדם בתחומי החדשנות והיעילות של הציוד הרפואי עבור הרופאים, קורסים להפעלת תוכנות אפליקטיביות, נסיון בחברות: אגיס, פריגו היום, חב' אר'ם, חב' הלסקו ואחרות, נסיון רב מול מנהלי הרכש והרופאים, יוזם אסטרטגיות חדשות ושת"פ שומר על הקשרים הקיימים ומפתח אותם, מוטיבציה ועניין רב בתחום, יחסי אנוש מצויינים,

2007-2023 מנכ"ל חברת תובנה-שרותי יעוץ פיננסי ומשכנתאות לחברות ופרטים

- ביצוע הסכמי שת"פ עם חברות גדולות כגון אלישרא, רפאל ואלביט למתן יעוץ פיננסי ומשכנתאות לעובדים
- ניהול והפעלת צוותי עובדים
- ליווי פרוייקטי בניה עצמית כולל איתור קרקע וליווי למימון ולמשכנתאות עד לשלב הגמר
- ביצוע מכרזי משכנתאות קולקטיביים בין הבנקים להשגת תמהילים אופטימליים
- פתרונות מימון לקבוצות רכישה ולרוכשי דירות בפרוייקטי התחדשות עירונית
- הרשאה מהבנקים לייצג לקוחות בניהול המשא ומתן לקבלת המשכנתא

2011-2014 יזם משותף, חברת א. סביונים יזמות בע"מ

- יזמתי את הקמת החברה עם עוד שני שותפים למטרת ביצוע פרוייקטים בהתחדשות עירונית
- איתור בניינים מתאימים, ניהול משא ומתן מול קב"ל הדיירים
- ביצוע הסכמים לביצוע פרוייקטי תמ"א 38
- צברתי נסיון עשיר במודל שיווקי שפיתחתי לניהול המשא ומתן, יצירת מצגות תואמות ריכוז בעלי המקצוע המתאימים וקטגוריות תיגמול של הדיירים

2000-2006 יעוץ פיננסי חברת MSC יעוץ פיננסי ומשכנתאות לפרטים וחברות

- פיתוח אסטרטגיות שיווקיות לחדירה לפלחי שוק חדשים ויצירת קשרים ושת"פ עם לקוחות מפתח
- יצירת שת"פ עם חברות ואירגונים גדולים פרטיים וציבוריים ליצירת קהלי יעד פוטנציאליים הטמאת עקרונות שרות ומכירה-הגדלת אחוזי המכירות בזכות הכשרת עובדים מתאימים ויצירת מודלים מנצחים להגדלת המכירות.
- הטמעת נהלים ושיטות שיווק ומכירה לעובדים
- מחקרי שוק מעמיקים ליצירת היבדלות והגעה לקהלי יעד מתאימים
- ביצוע מיכרזים בין הבנקים לשיפור הריביות והתמהילים
- יזמות וראש גדול יכולת העברת פרזנטציות ניהול מו"מ מכירתי והגדלת המכירות בעשרות אחוזים

1997-2000 מנהל שיווק ומכירות -כלי פיתוח לתוכנות-חברת אגם מע צולבות -עתידיים

- מנהל שיווק ומכירות תוכנות וכלי פיתוח ב REAL TIME-לחבי הייטק גדולות כקומברס NICE רפאל אלביט אלישרא ועוד, הדרכות ומכירות של תוכנות אפליקטיביות,
- הרחבת מאגרי הלקוחות והגדלת אחוזי המכירות באמצעות שיפור אסטרטגיות השיווק והמכירה
- יזום כנסים ותערוכות עבור קהלי היעד שאכן הגדילו דרמטית את אחוזי המכירות
- יצירת שת"פ אסטרטגיים עם חברות מובילות

1995-1997 מנהל שיווק ומכירות - חברת אגיס (פריגו היום)

- שיווק ומכירות ציוד רפואי לבתי חולים כולל תועמלנות רפואית
- שימוש והדרכה של מס סוגי תוכנות בהתאם לציוד הרפואי,
- מכירת ציוד רפואי מול מנהלי הרכש והרופאים בבתי החולים
- ביצוע הדרכה טכנית להפעלת הציוד הרפואי
- שמירה על לקוחות קיימים ומתן שירות שוטף
- הגדלת מאגרי הלקוחות ב60%.
- יצירת קשרים מניבים שהגדילו את אחוזי המכירות

1985-1988 חברת הלסקו שיווק מכירות ותועמלנות חרופות וציוד דנטלי למרפאות שיניים

- שיווק מכירות ותועמלנות תרופות וציוד דנטלי למרפאות שיניים
- ממכירת חומרים וציוד למכוני צילומי שיניים
- פילוח שווקים חדשים כאירגוני מרפאות ציבוריות ופרטיות
- הגדלת אחוזי המכירות
- שמירה על קשר שוטף עם מאגרי הלקוחות הקיימים
- מכירת ציוד להקמת מרפאות חדשות

השכלה והכשרות

- 1980-1984 לימודי ביולוגיה וכלכלה באוניברסיטת תל אביב
- קורסים והשתלמויות בשיווק ומכירות
- קורסים בניהול
- קורסים בניהול משאבי אנוש
- השלמויות ביעוץ פיננסי ומשכנתאות
- קורס לטכניקות מכירות
- קורסים והכשרות לסוגי תוכנות וחומרות אפליקטיביות.
- קורסים להפעלת תוכנות וכלי פיתוח,
- קורסים להפעלת תוכנות אפליקטיביות עבור חברות, NESS, קומברס, אלביט, אלישרא
- קורסים להפעלת תוכנות אפליקטיביות לציוד רפואי,
- קורסים בהדרכות מול צוותים מקצועיים להפעלת ציוד רפואי
- הכשרה בשיווק ומכירת ציוד רפואי,
- הכשרות בכלי פיתוח חומרות ותוכנות אפליקטיביות.
- הכשרה בתוכנות בתחומי ה Real-time.