



## יצירת קשר

טלפון: 054-7728688

כתובת: כפר סבא

EMAIL: assaf.kriman@gmail.com

WEBSITE: [www.assafkriman.co.il](http://www.assafkriman.co.il)

## כישורים מקצועיים

- Google Analytics
- פיתוח עסקי
- ניתוח נתונים
- בניית אסטרטגייה דיגיטלית

## כישורים אישיים

- יצירתיות
- סדר וארגון
- למידה מהירה
- מוטיבציה

## SOCIAL

[linkedin.com/in/assafkriman/](https://www.linkedin.com/in/assafkriman/)

## השכלה וקורסים מקצועיים

- B.A. ניהול עסקים בתמחות בשיווק, המסלול האקדמי המכללה למנהל.
- מנהלי קמפיינים PPC, חשבות שכר, TikTok, ניהול אתרי איקומרס, גוגל אנליטיקס.

## יישומי מחשב

office , SAP, CRM- Power Link , רוחית. , Voice center ,Tikal

## ASF KRIMAN

### סמנכ"ל שיווק / פיתוח עסק

#### תמצית

- בעל ניסון עשיר בניהול, פיתוח עסקי, שיווק online/offline כולל ייזום מהליכים חדשניים להגדלת המכירות וה לקוחות.
- התואית מדיניות, גיבוש אסטרטגיה ויישומה, ניהול צוותים, ניהול מוצר ותקשרות מול לקוחות אסטרטגיים בארץ וב בחו"ל.
- כשרמנהיגות ויזמות, ראה מערכתי ועסקית, כישורים ניהול, תודעת שירות גבוהה ויחסן אונש מעולים.

## ניסיונו מקצועי

### מנהל שיווק ומכירות חב' ROI שוקולד 2020

- בניית תוכנית עבודה שנתית למחלקות השיווק והמכירות לרבות האדרות, הנהלי עבודה ויעדים.
- אפיון, הקמה וניהול אתר איקומרס חדש לחברת היישג מרכז: הגדלת הכנסתות מאתר אוון פי 6 ביחס להוצאות בשנת 2020

### מנהל דיגיטלי מטבח דא קוצינה 2019 - היום

- ניהול מח' שיווק, פיקוח ותמכה, לצד בניית תוכנית אסטרטגיה דיגיטלית שנתית לרבות האדרת יעדים.
- ניהול ספקים – בתחוםינוDAC, PPC, SEO, אוגול, רשות חברותות היישג מרכז: הכנסות פי 14 מסך ההוצאות(תקציב עומד על מאות אלפי שקלים בשנה)

### ميزם אישי Market Sales (מוקד עבודה מהבית) 2018-2012

- פיתוח, הקמה וניהול של מוקד שירותים ומכירות (עבודה מהבית) לרבות ניתוח התהליכיים, בקרה ומדידה של יעדים.
- אחריות על תהליכי הגiros, הרכש והניהול של עובדי החברה
- הובלת תהליכי לפיתוח עסקי לציד שיווק פעילות החברה בארץ וב בחו"ל.
- היישג מרכז: פיתוח מודל עסקי חדש ומכירת החברה לאורם חיוני.

### מנכ"ל Mimon cosmetics, יבוא ויצוא מוצרים לטיפוח

#### השיעור 2012-2009

- ניהול מערכת שיווק ומכירות של מותג בינלאומי, התואית המדיניות וגיבוש האסטרטגיה השיווקית.
- פיתוח עסקי בשוקים קיימים לצד איתור ופתחת שוקים בינלאומיים ב בינלאומיים.
- דיזיין ואפיון צרכי לקוחות והרחבת סל המוצרים בהתאם, ייזום ופיתוח עבודה במסחר אלקטרוני B2C.

- היישג מרכז: הגדלת המכירות ב 25%, לעומת שנה קודמת

**סמנכ"ל "המרכז הישראלי לשיווק", חב' יועץ בתחום השיווק  
והמכירות 2009-2006**

- ליווי מערכי מכירות של מגוון חברות מובילות במשק לשיפור התוצאות העסקיות ויעול פעילות המכירות שלהם.
- הדרכת של סדנאות מכירה למנהלים, אנשי שטח ונציגים טלפוןנים.
- פיתוח שירותי נספחים כגון: ייח' השמת מנהלים ואנשי מכירות והקמת מוקד מכירות אוטוסורסינג

**מנהל מכירות - חב' הר- אל תוכנת שכר ומש"א 2000-2006**

- התווית מדיניות המכירות לרבות איבוש האסטרטגיה השיווקית, בניית תקציבים וכטיבת תוכנית עבודה.
- איתור והתקשרות עם לקוחות ואנשי מפתח במח' כספים, משאבי אנוש
- פרזנטציה למקבלי החלטות בארגונים
- הישג מרכזי: הגדלת המכירות ב 35% והשתתפות בפעולות מכירת החברה לחברת 'חילן טק'.