



תקציר

- מנהל מכירות עם +9 שנות ניסיון מכירה בתחומי הסלולר והביטוח.
- מיומן בפיתוח אסטרטגיות מכירה, בעל יכולת עבודה בצוות, קליטה מהירה, אנרגטי, אסרטיבי, יצירתי, מסודר ושיטתי בצורת העבודה שלי.

ניסיון תעסוקתי

מנהל תיקי לקוחות, עתידים 2022 - 2023

- ניתוח נתוני הלקוחות וזיהוי מגמות לסיפוק אסטרטגיות וטקטיקות מכירה.
- טיפול שוטף בלקוחות חדשים וקיימים.
- עבודה מול כמות רבה של לקוחות באופן שוטף.
- עבודה מול חברות ביטוח שונות על מנת לספק את המוצרים הטובים ביותר ללקוח וגם התנהלות במקרי שירות ותביעת הפוליסות עבור הלקוחות.

מנהל תיקי לקוחות, הראל 2022 - 2021

- מכירה בשיחות יוצאות ללידים קרים
- ניצול מיומנויות תקשורת בין אישית אפקטיבית לבניית אמון וקרבה עם לקוחות.
- ניתוח נתוני הלקוחות וזיהוי מגמות לסיפוק אסטרטגיות וטקטיקות מכירה.

מנהל תיקי לקוחות, מגדל 2021 - 2018

- מכירה בשיחות יוצאות ללידים קרים
- ניצול מיומנויות תקשורת בין אישית אפקטיבית לבניית אמון וקרבה עם לקוחות.
- ניתוח נתוני הלקוחות וזיהוי מגמות לסיפוק אסטרטגיות וטקטיקות מכירה.

מנהל מכירות, סלקום 2018 - 2016

- ניהול צוות מכירות של 4 אנשים והשגת 100% הצלחה בעמידה ביעדי מכירות.
- שיתוף פעולה עם צוותים צולבים להבטחת שביעות רצון לקוחות ונאמנות לטווח ארוך.
- גיוס והכשרת צוות מכירות מצליח ביותר שעומד בעקביות ביעדי מכירות או עלה עליהם.
- יצירה ותחזוק מאגר מידע של לקוחות פוטנציאליים ופרטי הקשר שלהם.

נציג מכירות שטח, סלקום 2016 - 2015

- יצירת קשרים עם לקוחות וזיהוי הזדמנויות מכירה חדשות.
- ניהול תהליכי מכירה: זיהוי צרכי לקוח טיפול בהתנגדויות ניהול מו"מ וסגירת עסקאות.

שירות צבאי

לוחם בחיל התותחנים
אוגוסט 2012 - אוגוסט 2015

פרטים אישיים

oran213@gmail.com

0544443801

רמז 32, יהוד-מונוסון, ישראל

312456676

ישראלי

B

20/03/1994

השכלה

- ניהול אסטרטגיית שיווקית
הבצפר
2021 - 2020

מיומנויות

עמידה ביעדי מכירה - גבוהה

אחריות - גבוהה

יצירתיות - גבוהה

עבודה בצוות - גבוהה

ניהול זמן יעיל - גבוהה

מוסר עבודה גבוה - גבוהה

יחסי אנוש מעולים - גבוהה

שפות

עברית - שפת אם

אנגלית - בסיסית