

[ymaydan@gmail.com](mailto:ymaydan@gmail.com)

**ינאי מיד**

| 054-3111791 |

- בעל ניסיון עשיר בעולמות המכירה, איתור ההזדמנויות, פיתוח קשרים עסקיים והובלה לגידול בהיקף המכירות וברוחניות
- בניית ופיתוח מאגר לקוחות (B2B), החדרת מוצרים והרחבת הפעולות, מיזוגות בשיחות טלמטרינג ופתרונות פרונטאליות
- ניהול מ"מ והובלה לסיגרת עסקאות ותהליכי גביה לצד שימור שביעות רצון הלקוחות ובקרה לעמידה בתחריביות
- דובר עברית/ אנגלית/ ספרדית, ראייה מערכתית ועסקיית, תודעת שירות גבוהה ותקשורת ביןאישית מצוינת עם מגוון אוכלוסיות

### ניסיונו תעסוקתי:

2019-2023: סוכן מכירות, **חברת שורשים**  
ניהול תהליכי טלמטרינג, טלמטרינג, פגישות פרונטליות לאיתור לקוחות פוטנציאליים וקידום הפעולות יצירת הקשר, הצגת המוצר, ניהול מ"מ עד סגירת החוזה במכירת קורסים להערכת אומנות.

2016-2019: **סוכן מכירות, חברת DMI**  
הובלת תהליכי החדרת שתלים דנטליים למדיינות דרום אמריקה וספרד ניהול תהליכי רישום המוצרים במסדר הביראיות המדיניות העד, היכרות עם הדרישות הרגולטוריות. ניתוח מפיים מקומיים לטובת הפצת המוצרים במדיניות האזורה.

2011-2016: סוכן מכירות מוצרים **דנטליים, חברת דנארט**  
אחריות לפיתוח הפעולות העסקית בתחום הדנטלי, בהתאם לתוכניות עבודה והתקציב תוך עמידה ביעדים. **יצוג ספקים בגין**, איתור מוצרים וספקים חדשים בגין (קנדה, צ'כיה, איטליה), ניהול מ"מ וסיגרת הסכמים. תמחוך, הכנת מפורטים טכניים, מציגות וחומר הרכה ועדרי מכירה.

פיתוח מאגר הלקוחות, איתור וגייס לקוחות חדשים לציד העממת המכירות בקרב לקוחות קיימים. מכירות, הצגת פתרונות בהתאם לצרכי הלקוחות, הכנת העוצות מחיר, ניהול מ"מ מרכיבים עד סגירת חסמנה. טיפול ושמור הקשר עם הלקוחות, מענה לתלונות ומשברים ומינופם להעמקת הקשר העסקי.

2006-2011: נציג שיווק של המחלקה הדנטלית, **חברת ביולין**  
הובלת המכירות, פיתוח מאגר לקוחות, החדרת מוצרים חדשים והרחבת הפעולות בקרב לקוחות קיימים. ניהול פגישות והציגת מצגות עסקיות וטכנולוגיות מול צוותים רפואיים בכירים לציד ניהול מ"מ וסיגרת הסכמים. יירה וטיפול הקשרים מול מוביל דעה בחו"ל ובאוניברסיטאות להחדרת מוצרים חדשים לפורטפולוי ולשוק. השתתפות פעילה בתערוכות וכנסים בינלאומיים, באיתור ספקים חולפים ו מוצרים חדשים לפיתוח הפורטפולוי. כתיבת מענה למכרזים והשתתפות תוך הובלה עד לצרכי במכרזים.

1994-2006: נציג מכירות בענף רפואי השיניים, **ש.ט. אספקה דנטלית**  
פיתוח הפעולות ורשת קשרים עסקיים, ייזום ואיתור ההזדמנויות, מיצובי וחיזוק הנוכחות בשוק. איתור לקוחות פוטנציאליים, בניית מאגר לקוחות והרחבת הפעולות מול לקוחות קיימים (מרפאות ורופאי שניינים). בחינת צרכי הלקוחות, הצגת פתרונות מגוונים, ניהול מ"מ והובלה לסיגרת עסקאות. טיפול ושמור הקשר מול הלקוחות; מענה לשוגיות וקונפליקטים ומינופם להעמקת הקשר העסקי. פיתוח מאגר ספקים וייצוגם בישראל.

### ניסיונו נוספת:

סוכן מכירות מוצר בטיחות לתעשייה, **AFALPI**, מרכז אמריקה.  
נציג מכירות לבתי מrankה, חברת **נאופארם**  
**השלל**: לימודי ניהול עסקים, אוניברסיטת מרכז אמריקה **UACA**, קווטה ריקה  
**שפota**: עברית/ ספרדית - שפות אם, אנגלית – רמה טובה  
**שירות צבאי**: חיל צנחנים, חובש קרבי ומל מרפאה  
**ישומי מחשב**: ישומי ה- (Word, Excel, PowerPoint)  
**רישוי ניהול**: ב'