

גיא לוי

השכלה

בוגר תואר A.B. במנהל עסקים עם התמחות בשיווק 2013-2016
בגרות מלאה, תיכון "הוורוביץ" כרמיאל

ニס'ון תעסוקות

עד היום - 2020 חברת "יונה אברך" - רשות חנויות דלק

מנהל מכירות שטח של חנויות נוחות בחברת "יונה אברך" המחזיקה במעל 100 נקודות הפעלה ו- 9 חנויות נוחות בניהול.

- ניהול שוטף של כל חנויות הנוחות ברשות
- התנהלות מול זכינים, ספקים ומנהלי סחר בחברות מזון גדולות (אסם, שטרוס, תנובה ועוד).
- אחריות על עמידהبيعي מכירות כולל הגדרת יעדים, בניית מודל תמלוגים לעובדים, הפקת דוחות וניתוחם.
- ניהול כוח אדם, כולל גiros ועובדים חדשים.
- הדריכת מכירה ושירות לעובדים

2013-2020 חברת "ממיסי תיירות" - רשות חנויות קמעונאית

רשות חנויות בפרישה ארצית "ממיסי תיירות"

2013-2014 - מנהל סניף רעננה, קניון רננים

• עמידהبيعي מכירות החנות. יצירת תמריצים ותחרויות תוך חשיבה מחוץ לקו מסaad

למען קידום המכירות.

• ניהול ישיר של צוות העובדים, אחריות על סידור העבודה בחנות.

• טיפול בתפעול ותחזקה שוטפת של החנות וביצוע ספירות מלאי.

2015-2016 - מנהל איזור, אחריות מלאה על חנויות הרשות באיזור המרכז

• אחריות על ביצועי המכירות ועמידהبيعي בעדים בחניות שתחת אחוריות.

• ניהול שוטף של צוות העובדים והמנהלים, ביצוע הדרכות מכירה ושירות לצוותים,

הטמעת נוהלים ותהליכי עבודה.

• דאגה לנראות החניות- החלפת תצוגות וסידור הסחורה. ניהול המלאי וההזנות מול משק הלוגיסטי.

2017-2020 ניהול כל חנויות הרשות

• חלק מצוות המתה הבכיר של החברה, כפיות למנכ"ל, שותף בקבלת החלטות אסטרטגיות, יישיבות הנהלה, תכנון והוציא"פ של תכניות עבודה ושיתוף פעולה יומ-יום עם כל מחלקות החברה.

• ניהול המכירות- אחריות לעמידהبيعي בעדים והרווחיות בכל חניות הרשות.

• פיתוח עסקי- זיהוי הזדמנויות לגדיל וצמיחה, כגון הכנסת מוצרים חדשים ושת"פ עם חברות עסקיות ולקוחות אסטרטגיים.

• ניהול ופיתוח המשאב האנושי- ניהול ישיר ועקבות של عشرות עובדים ומנהלים בפרישה ארצית, כולל גiros ובינויו הצעותם, הקשרה, שיחות משב, הטמעת נוהלים, תהליכי שימוש ופיתוח וטיפול שוטף בפרט בנושאים מקצועיים ואישיים.

• ניהול המלאי- אחריות על הסחורה ומערכות ההזנות בחניות, דאגה לנראות ומיצובי החניות.

2012-2013 חברת HOT MOBILE - מנהל צוות מכירות

• ניהול והכשרת נציגי מכירות, ביצוע בקרה ומודד ביציעים ואחריות על

חלוקת העבודה.

• ניהול מלאי החנות ועמידהبيعي החברה בתנאי לחץ, מתן מענה מהיר

לביעות בשיטה.

2010-2012 חברת HOT - סוכן מכירות שטח

• תפקיד שטח הכלל תיאום וניהול פגישות עם קהיל ללקוחות מגוון, ומכירות

מצרי החברה.

• ביצוע תהליכי מוא"מ מורכבים וסיגרת עסקאות, עבודה תחת לחץ ועמידה

בעדי מכירות אגיסיביים.

פרטים אישיים

gguuyy288@gmail.com

0549983288

תל אביב

כישורים

• בעל ניסיון רב בניהול מכירות,

כולל בניה וogloblat צוותי מכירות

והנעה לעמידהبيعي בעדים.

• בעל כושר ארגון ותכנון, עמידה בלו"ז, עבודה תחת לחץ בסביבה

динאמית ומשתנה.

• בעל אוריינטציה שיווקית, תודעת שירות גבואה והבנה בחווית ל��.

ל情绪.

• יחס אונוש מצוינים, ראייה מרכזית, אמינות וLOYALITY גבואה למקום העבודה.

שפות

• עברית- שפת אם.

• אנגלית- טובה.

שירות צבאי

2003-2006

שירות צבאי מלא בסיס פצ"נ

המלצות מכל מעסיק ימסרו בעת הצורך