

- ◀ בוגרת תואר ראשון ושני, בעלת ניסיון במכירות ניהול יעדים וקידום פעילות עסקית, מעוניינת להשתלב בתפקידי ניהול מכירות וכן תפקידי פיתוח עסקי B2B בנוסף, גמישה מאוד במיקום העבודה ניידת ויש אפשרות למעבר דירה סמוך למקום העבודה.
- ◀ מנוסה ארגון תאום וניהול פרויקטים, קשרי לקוחות עסקיים, קידום עסקים והגדלת רווחים, זיהוי צרכים ומתן מענה מתאים לצד הנעת צוותים לעמידה ביעדים, ניהול מכירות הדרכה וחניכה.
- ◀ יכולת לעבודה אינטנסיבית ועמידה בל"ז, למידה מהירה, השקעה, מחויבות, הובלה לצד עבודת צוות ותקשורת בינאישית מצוינת.

השכלה

- 2018-2019 MA : תואר שני ביעוץ ארגוני אוניברסיטת בר אילן.
- 2017-2014 BA : בפסיכולוגיה וניהול משאבי אנוש, מצטיינת דיקן, אוניברסיטת אריאל.
- 2011 : קורס ניהול עסקים, כתיבה משפטית וניסוח חוזים. (180 שעות), מכללת תל ארזה, ירושלים.

ניסיון תעסוקתי

2021- עד היום - Int college B2B - Business development manager

- **סגירת שיתופי פעולה** עם לקוחות עסקיים ואסטרטגים של החברה, קידום הפעילות בכלל הסקטורים העסקיים, וקידום כלל המוצרים והפעילות של המכללה בניית הקורסים בהתאמה אישית לפי צורכי הארגון.
- **מעיקרי הפעילות - קורסים טכנולוגיים לפי קהל יעד ומטרה** בהתאמה אישית, בשילוב ניהול פרויקטים של הטמעה חניכה וכן השמה וגיוס
- **ניהול פרויקטים** – הקמת הקורסים והליווי להם מהתחלת הפרויקט ועד הסוף, תכנון הקורס, תאום הפרמטרים בין המחלקות השונות – תפעול, פדגוגיה, מרכז קריירה וחיבור כלל הערוצים לפי כל פרויקט ותחום פעילותו
- **כלל פעילות החשב"ל** – הגדלת תיק הלקוחות והניהול השוטף
- **פגישות שטח** ויצירת קשרים עם ארגונים וחברות חדשות- העברת מצגות על פעילות החברה, חיבור לפעילות קיימת והכרות עם פעילות חדשה, עסקים שוטפים, פרויקטים חדשים וכי'
- **עיבוי הפעילות** המוסדית העסקית והציבורית של המכללה- אני עובדת עם סקאלה רחבה של סוגי ארגונים, ממשלתיים, מוסדיים, ציבוריים, חברות הייטק חברות פיננסיות, נגיתי ברוב סוגי הלקוחות ואני יודעת לעשות את ההתאמות לפי כל סוג לקוח
- זיהוי ויצירת הזדמנויות חדשות לקידום הפעילות והגדלת הרווחים בסקטור העסקי
- **ליווי וקידום המחלקה בפן המכרתי** – הגדלת העסקאות קיימות וניהולם ותחזוקן השוטף- צוות מכירות בשיתוף פעולה, הדרכות מכירה וכן פגישות ובניית שיתופי פעולה משותפים.
- **ערוץ המכרזים** וכלל הטיפול השוטף והחדש בתחום הציבורי- הגשת מכרזים

2017-2020 : מנהלת מערך מכירות סוכנות ביטוח רכסים, ירושלים.

- **ניהול המוקד** : ניהול צוות המונה כ-22 17 נציגי מכירות, הקמה ובניה של 2 צוותי נוספים שימור לקוחות ותאום פגישות לסוכני שטח, הובלת הצוות ליעדי המכירות של הארגון. המכירות כוללות: ביטוחי בריאות וחיים, חסכון ופנסיה, ביטוחי משכנתא ודירה, ביטוח עסקים, ביטוח תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, השקעות ופיננסים.
- ניהול צוות של סוכני שטח ואת צוות מתאמי הפגישות הקישור ביניהם, דחיפה ליעדים ובקרה על איכות הפגישה והקידום שלה עד לסגירה.
- **גיוס והכשרת עובדים לארגון** : מיון וגיוס נציגים חדשים לארגון, ראיונות עבודה, וקליטתם לארגון.
- **הדרכה וחניכה נציגים משובים** : הדרכה וליווי מקצועי לנציג מרגע קליטתו לארגון, בניית הדרכות ופרזנטציות, העברת הדרכות והקניית ידע הנדרשים לנציגים, **האזנות** : כחלק מהמשובים וכן כחלק מפיקוח ובקרה על איכות השירות הניתן בחברה.
- **עמידה ביעדי הארגון** : מתן כלים אסטרטגיים לנציגים, ביצוע משוב לשיפור/שימור המכירה, מתן מענה מקצועי מכירתי וניהולי לנציגים תוך הנעת העבודה השוטפת.

- **הנעת הצוותים ליעדי מכירה** שימור ותאום פגישות **הנעת העובדים ליעדים**, **מיקסום יכולות של נציג, תכנון יעדים שנתי חודשי ויומי, מתן מענה מקצועי ומוטיבציוני** : מתן מענה לנציגים באופן שוטף, מתן פתרונות וכלים ניהוליים, גיבוש הצוות, תהליכים צוותים כגון: חונכות, שילוב הצוות במשימות השונות, בניית תיעדופים, מטרות צוותיות, והעברתם לצוות בדרכים יצירתיות.

2017 : אחמשי"ת וראש צוות, הסתדרות המורים

- אחראית על צוות מיידע ומכירות של מועדון ההטבות של הסתדרות המורים, המונה כ 15 נציגי שרות.
- אחראית משמרת, סידור משמרות תדריכים חלוקת תפקידים, תעדוף העבודה, הדרכה פרטנית של נציגים בתחום המיידע, המכירות ושרות הלקוחות.
- הובלה של הצוות לעמידה ביעדים, בקרה על תחום המכירות וליווי מקצועי לגידול המכירות.
- ניהול תדריכים מקצועיים באופן שוטף, ביצוע האזנות לשיחות, משוברים, ומתן פידבק על איכות העבודה של הנציגים, שיפור תהליכי עבודה, תמיכה ודאגה מתמדת לצוות שתחת.

2015-2016 : בנקאית אישית, בנק לאומי, ירושלים

- **מתן שרות טלפוני** : ביצוע פעולות בחשבון העו"ש, מתן מידע ללקוחות תוך תעדוף תמידי של משימות.
 - **זיהוי צרכי הלקוח, הצעה ומכירת שירותים** : הלוואות, תכניות חסכון, כרטיסי אשראי, סיסמה קולית ומייל ירוק.
- **עבודת צוות** : תמיכה ושותפות במאמץ להשגת יעדי מכירה ושירות צוותים.
- **חניכת עובדים לשיפור תהליכי שירות ומכירה** : האזנה לשיחות, מתן משוברים והנחיות לשיפור המכירה.
- **בניית הדרכות ופרזנטציות** : ביצוע סימולציות, הצגת מקרים ותגובות וכתובת תסריטי שיחה.
- **עבודה שוטפת ותיעוד במערכת המידע** : עדכון נתונים, דיווח על הטיפול בלקוחות ושליפת מידע.
- **ארגון ותפעול אירועי רווחה**, תחרויות ושיטות צוות : תכנון, רכישת ציוד ותפעול בשטח.
- ✓ **ייזום רעיונות ושיטות להנעת הצוותים לשיפור מכירות מוצרי הבנק.**
- ✓ **עמידה עקבית והובלה ביעדים – מיקום בעשירון המוביל.**
- ✓ **תפקיד נוסף : תמיכה במתן שירות ללקוחות פרמיום, קידום לתפקיד לאחר פחות משנה.**

2013-2014 : ראש צוות מוכרים, עגלות מכירה, ארה"ב

- **הובלת צוותים לעמידה ביעדים ולגידול במכירות** : הכשרה וחניכה, נוכחות בשטח, בקרת יעדים וליווי מקצועי.
- תחילת התפקיד כמוכרת וקידום מהיר לניהול צוות.
- ✓ **גיבוש ויישום רעיונות לשיפור תהליכים להנעת הצוותים לעמידה ביעדי שירות ומכירה.**

2009-2013 : אחראית מחלקת נציגי שטח, HOT תקשורת, ירושלים

- **פניה יזומה ללקוחות פוטנציאליים**, הצעת השירותים וקביעת פגישות לסוכני שטח.
- **הדרכות שירות לנציגים ומתן פתרונות** לבעיות בשטח בזמן אמת.
- תחילת העבודה כנציגת שטח ולאחר חצי שנה קידום למנהלת צוות תיאום פגישות מכירה.
- ✓ **עליה ביעילות תהליכי המכירה בכ- 80% - מספר עסקאות שנסגרו ביחס למספר הפגישות.**

שירות לאומי

מדריכה במועדונית לילדים בסיכון (2011-2012)

שפות

עברית : שפת אם | אנגלית : ברמה גבוהה

מיומנות מחשב

שליטה ב - CRM - Siebel | SalesForce | Office