

קורות חיים - אושרי קרקו

טלפון: 0506792106 | אימייל oshrikar1991@gmail.com | מגורים: אבן יהודה | שנת לידה: 1991

מנהל מכירות בעל ניסיון והישגים רבים במכירות, ניהול צוותי מכירה וניהול זכיינות למכירת אביזרי תקשורת וסלולר.
מביא עימו ניסיון בסחר וניהול מו"מ, יכולות חשיבה אנליטיות והבנה בכלכלה חישובית לצד תודעת שרות גבוהה.
ניחן ביכולת למידה וקליטה מהירה, המאפשרת רכישת מיומנויות חדשות באופן עצמי ומביא ערך מוסף לארגון תוך זמן קצר.

ניסיון תעסוקתי

2022-היום מקדם מכירות בחברת HP

אחראי על נראות המוצרים בחנויות retail תוך שיתוף פעולה עם מנהלי הסניפים ומנהלי האיזור. מבצע באופן שוטף הדרכות על מוצרים לעובדי הסניפים ומספק להם תמיכה מקצועית. בנוסף, מייעץ בתהליכי סגירת עסקאות, הוצאה לפועל פרויקטים שיווקיים ומקדם יוזמות ומהלכים שיווקיים חדשים לטובת קידום מכירות החברה.

2020-2022 מנהל סניף ברשת אופיס דיפו

תחילה ניהלתי סניף ברמת אביב, לאחר כחודשיים מונית בננוסף למנהל סניף "ג'ויסטיק פלוס", חנות גיימינג הצמודה לסניף, "ג'ויסטיק" הינה חברה בת של אופיס דיפו ומתמחה במוצרי גיימינג. לאחר מספר חודשים מונית למנהל סניף בקניון עיר ימים נתניה.
הסניפים בניהולי הציגו עלייה מתמדת של כ- "20%" בהשוואה לשנים וחודשים קודמות. במסגרת התפקיד נדרשתי לנהל את רצפת המכירה בהיבטים של עדכון ויזימת מבצעים המתאימים לסניף ולאזור העבודה תוך עמידה ביעדי המכירות ורווחיות הסניף.
כמו כן, ניהול שוטף של הזמנות, מלאי הסניף, עבודה מול ספקים וגורמי מטה שונים. ואחראי על גיוס, הכשרה וניהול עובדים.

2017-2020 בעל זכיינות לעמדות מכירה לאביזרי סלולר ברשת שיווק

ניהול 2 עמדות מכירה של אביזרי סלולר ברשת השיווק "יוחננוף". הסניף בניהולי היה הגדול והציב ביותר מבין סניפי הרשת.
כבעל העסק הייתי אחראי על ניהולו השוטף; החל בקביעת יעדים, הכנת תוכניות עבודה, גיוס וניהול 4 עובדים, ניהול הדרכות העובדים והכשרתם, קביעת מדדים וניטור ביצועים.
ניהול מו"מ מול ספקים, ניהול הרכש, בקרת ביצוע, ותיאום אספקה.
ניהול פיננסי מלא של העסק.

2016-2017 פתיחת עסק עצמאי וניהולו כמשווק

משווק מורשה של חברת "הוט"-מוקד טלפוני באשדוד.
בעסק זה ניהלתי כ-10 עובדים שמוכרים חבילות והחזרי מס.
כבעל עסק הייתי אחראי לכל המתרחש בו, מניהול פרטני של כל עובד ועד ניהול יחידת רווח והפסד, התנהלות מול חברות האם שעבדתי מולן, ניהול שוטף של המכירות והתנהלות כל משמרת.

2016 - 2014 נציג שירות/ אחראי משמרת, סלקום

עבדתי בסלקום כנציג שירות ומכירה במרכז שירות ראשון לציון, בתקופה זו נבחרתי למצטיין סניף.

לאחר שנה וחצי קודמתי לתפקיד אחראי משמרת / סגן מנהל צוות. בתפקיד אחראי המשמרת הייתי אחראי על כ-25 עובדים, תפקודם במהלך המשמרת, נראות מרכז השירות, אחראי על עמידה ביעדים, שירות מול לקוחות והעברת דו"חות שוטפים במהלך היום. כסגן מנהל צוות ניהלתי כ-8 אנשי מכירות, הכשרת נציגים, קביעת יעדים והובלת הצוות להשגתם. שליטה במערכת SAP וAMDOCS.

2014 - 2013 סגן מנהל מחסן, המאגר

חברה של חלקי חילוף לרכב. במסגרת עבודה מועדפת עבדתי בפירוק רכבים, קודמתי לאחר חצי שנה לתפקיד סגן מנהל מחסן - בתפקיד זה הייתי אחראי על הזמנות מול ספקים ואחראי על תפקוד העובדים ועמידה בלוחות זמנים.

השכלה

2014 - קורס מכירות סלקום

הקורס כלל הדרכות בשיטות מכירה, טיפול בהתנגדויות, שרות לקוחות ושיווק מוצרים נלווים

2009 – 1997 בגרות מלאה, אורט

כיתת מופת, במסגרת התוכנית עשיתי 2 קורסים באוניברסיטת בר אילן:
קורס "חקר המוח" וקורס הלכה ורפואה

10 יחידות רובוטיקה + 5 יחידות מדעי ההנדסה (עיוני+בניית מודל והצגתו)

שירות צבאי

2013 - 2010 טכנאי טילים בחיל הים – סיום קורס בהצטיינות

לאחר כשנה בתפקיד מונתי למפקד צוות טכנאים.
אחראי על משמעת הצוות, ביצוע ואיכות העבודתם והעברת דוחות למפקדים בכירים.

אשמח להעביר המלצות על פי דרישה.

