



054-6805806

oren.carmel3@gmail.com

רמת גן

השכלה

2008-2012

האוניברסיטה הפתוחה

- תואר A.B. במדעי המדינה ויחסים בין'ל

פנימ ארגוני קוקה קולה

- הכשרות מגוונות בתחום ניהול מכירות

ישומי מחשב

- שליטה מלאה בתוכנות Office, ERP-SAP

שפות

- עברית- שפת אם
- אנגלית- ברמה טובה מאד

שירות צבאי

- לוחם וסמל מחלקה של טירונים, חטיבת גבעתי

- מנהיג מכירות ופיתוח עסק'י בעל ניסיון עשיר בניהול תיכון למנהיגות אסטרטגיים תוך עמידה ביעדים
- nisyon ushir bagios vebisot tik lkoachot, hataemat paturonot vemechirat mozrim morevavim, nihol mo'm vsegirat ussekhot
- יזום תהילכי פיתוח עסק'י, החדרת מוצרים בטכנולוגיות מתקדמות, יזום פיאלווטים ויצירת מנועי צמיחה חדשים
- אקדמי, בעל ראייה עסקית, יכולות מכירה וניהול מו'ם, תודעת שירות ותקשורת בינהית מצינית, יכולת עבודה בתנאי לחץ

nisyon ussekhot

מנהיג תיכון ללקוח

- חברת 'מידץ' מדיקל (ייצוג בלעדי ושיווק מוצרים מתקדמים בתחום המכשור הרפואי)
- אחריות להחדרה מכירה וקידום מוצרים בטכנולוגיות מתקדמות במחלקות השונות בבתי חולים ובקהילה
- ניהול פגישות, הובלת תהילכי מכירה, הצגת תועלות, יכולות המוצר, ניהול מו'ם וsegirat ussekhot
- יצירה וטיפוח קשר שוטף מול רפואיים ומByKeyuri'im בבתי החולים וקופות החולים לשילוב המוצרים, הובלת פיאלווטים בהצלחה
- ניהול תהליך מול 'אנשי מפתח' בבתי החולים וקופות החולים לשילוב המוצרים, הובלת פיאלווטים קידום תהילכי מכירה מול מחלקות הרכש; ניהול מו'ם (כמויות, עלויות, תנאי תשלום), סיגרת התקשרות
- התנהלות מול לקוחות לעמידה בדרישות השטח והתחביבות

מנהיג תחום מוסדי

חברת 'טלפארמה'

- ניהול תיכון למנהיגות אסטרטגיים: רפא"ל, מלר"ם, התאחדות לכדורגל, משרד רוח'ם והפקת טלויזיה ('הישראלות').
- הבנת צורכי הלוקחות ומציאת حلופ'ות מתאימות לרבות גנרייקה -29 ג' בתחום התרופות בארץ וב בחו"ל.
- הובלת תהילכי מכירה, ניהול מו'ם, סיגרת USEKKOT מרכבות ורחבות היוף, עריכת הסכמים וחוזי התקשרות.
- הגשת הצעות למחרכים, בניית מחרכים לפי סגנוניים, קביעת אחוזי הנחה, רווחיות וכו'
- בנייה מגוון מוצרים מתאימים, יצירת תהילכי שירות ואספקה לעילום, ניהול אשת מכירות.
- בניה, פיתוח וניהול של קן למנהיגות רחוב עמידה ביעדים חדשים ושנתיים בהיקף גדול.

מנהיג אוצר המרכז מערך החלב

טרה (החברה המרכזית לייצור והפצת משקאות קלים בע"מ- קוקה קולה

- ניהול תפעולי של איזור המונה כ-20 סניפים של רשות מזון.
- ניהול של כ- 10 נציגים הדרכתיים והקשרתם המקצועית
- מקסום פוטנציאלי זמינים מוצרים בסניפים תוך מתן דגש על נראות ויישום הפלנורמות השונות
- השקת מוצרים חדשים והכנסתם למגון הרשמי
- ניתוח דוחות מרכיבים, זיהוי מגמות ומתן פתרונות
- עמידה ביעדים אינטנסיביים וكمותיים

מנהל עסקים

רשות קופיקס סניף בת-ים

- ניהול סניף כיחידה רוח עצמאית והובילתו לדירוג כסניף מצטיין בעשייה הראשונה בראשת שמנתה כ-130 סניפים

מנהל אוצר ירושלים והסבירה

דקסל פארמה (מתמחה בשיווק תרופות CTO)

- ניהול מכירות מול למנהיגות בשוק המוסדי והפרט, הבנת צרכי הלוקח, ייעוץ ותמיכה בתהיליך קבלת החלטות, גיש למנהיגות החדשנות והרחבת פעילות החברה
- ניהול תהילכי מו'ם מרכיבים, טיפול בתנגידויות, מציאת פתרונות וsegirat ussekhot.
- בנייה מבצעים ותמריצים למנהיגות, הגדלת סל המכירות, ביצוע הדרכות לשימוש במוצרים