

על עצמי:

מפקד גדוד מילואים לשעבר - בעל יכולות ניהול גבוהות, סמכותי, ייצוגי. משימתי ("ביצועיסט") בעל יושרה ואמינות מחלטת. יכולות הבנה, ציות וישום - גבוהות, נאמנות לדרג ממונה. בעל ניסיון רב בניהול קמעונאות, ניהול, מכירות, שווק, הפצה ותפעול חנויות. ניהול עובדים לרבות פיתוח מיומנויות והנעתם להשגת המטרות תוך מיקוד במכירות וטיפול שביעות רצון לקוחות עמידה ביעדים, ניהול פיננסי, וניהול תפעולי ושיווקי. יחסי אנוש מצוינים. חזק גופנית לעבודה פיזית ובעל חגורה שחורה בקרטה.

נסיון תעסוקתי:

2022- עכשיו: **סגן - מנהל ברשת ויקטורי - סניף קניון איילון** (76 עובדים)

גיוס עובדים והכשרתם (ניהול כח אדם)

הזמנת סחורה וקבלתה כולל פריקה פיזית -עבודה מול הספקים והחברה (מרלוג). EDI וכן ניהול המלאי והפחת. אחראיות על ניראות הסניף ומיצובו. (כולל ביטחון ובטיחות, גונדולות מבצעים, נקיון, סדרנים) ניהול הקופה הראשית, קופות עצמאיות וקו הקופות, פריטה של כספים וביצוע ספירה יומית של הכספים. שרות לקוחות בסניף - הטמעת תפיסת שירות ממוקדת לקוח, מעקב אחר שביעות רצון הלקוחות וטיפול בתלונות עמידה ביעדים - מכירות חודשיות (פידיון), יומיות, עגלות, קצביה, דיג, מעדנייה וכו' הקפדה מלאה על נוהלי הרשת - כגון: מדים, שעות עבודה, התנהגות, טיפול בצקים, טיפול במזומן, אשראי. פתיחה וסגירת הסניף - דלתות חרום, נעילות, מנעולים, מקררים, אזעקה, כיבוי אורות.

1984-2023: **ניהול פיתוח עסקי, שיווק ומכירות, חברת יהלומים בינלאומית (סיטונאות)**

- הקמת הפעילות בישראל ופתיחת נציגויות נוספות בארה"ב וקנדה.
- בניית תוכניות עבודה, ניתוח דוחות P&L, ובקרה פיננסית על מחזור של כ-15 מיליון דולר בשנה.
- ניהול כ-35 עובדים ונציגי מכירות; פיתוח מיומנויות בתחום המכירה ושרות, ליווי מצוקי ואישי.
- ניהול התקשרות מול יצרנים וספקים בהודו וסין לביצוע רכש בהיקפים גדולים, ניהול מו"מ וסגירת הסכמים.
- ניהול המכירות B2B, הובלת תהליכי פיתוח מאגר לקוחות (מאות חנויות בחו"ל) והרחבת הרכישה של לקוחות ימיים.
- ליווי ותמיכה בתהליכי מכירה, הצגת המוצרים בהתאמה לצרכי הלקוח, ניהול מו"מ, טיפול בהתנגדויות וביצוע הזמנות.
- יצירה וטיפול הקשר עם ידוענים ומובילי דעה בשוק העולמי.
- ניהול תהליך ייבוא השבחה במפעל בישראל וייצוא.
- ניתוח דוחות והובלה מתמדת ליעול תהליכים, שיפור ביצועים, הגדלת ריווחיות.
- חבר בורסת היהלומים הישראלית ברנט גן.

2007-2013: **ניהול רשת אופטיקה SeeYou (קמעונאות)**

- הקמה וניהול של רשת אופטיקה, בניית תוכניות עבודה שנתיות, ניהול תקציבים, בניית יעדים ומדדי שירות.
- ניהול קשר מול ספקים בינלאומיים וסגירת הסכמי בלעדיות, בחירת מגוון, ביצוע הזמנות שוטפות והתנהלות שוטפת.
- ניהול מנהלים ועובדים; אחריות על תהליכי גיוס והכשרה, ליווי מקצועי וטיפול בתחום הפרט ושכר.
- ניהול המכירות, הטמעת שיטת מכירות חדשנית, הגדרת יעדים כמותיים ואיכותיים, תוכניות תמרוץ ותגמול, תחרויות.
- ניתוח דוחות ופרמטרים תוך הטמעת תהליכי מכירה, שיפור ביצועים, שיפור השירות.
- הובלה למקסום מכירות ורווח גולמי, תמחור מוצרים, פיתוח מבצעים, הנחות, מוצרי קופה, הכנה לסיילים וחגים.
- שיווק; בניית תוכנית לחשיפה המוצרים לקהל המטרה, ניהול קמפיינים שיווקיים ותדמיתיים במגזינים יוקרתיים, הפקות אופנה, השקת מוצרים ואירועים, פעילות יח"צ וחשיפה באמצעי המדיה השונים.
- שירות לקוחות, הטמעת תפיסת שירות ממוקדת לקוח, מעקב אחר שביעות רצון הלקוחות וטיפול בתלונות.

שרות צבאי:

1984-1980: שרות סדיר - 4 שנים מפקד - סוללת נ"מ (כולל מס"ל במלחמת לבנון)
1984-2007: שרות מילואים - 23 שנים מפקד - גדוד נ"מ (מג"ד / מג"ד נ"מ / אבטחה)

השכלה:

תואר שני	MA	במשפטים	מאוניברסיטת בר אילן. (2013-2014)
תואר שני	MBA	במנהל עסקים	מאוניברסיטת בר אילן. (התמחות בניהול ובשיווק) (1987-1989)
תואר ראשון	BA	בכלכלה ומנהל עסקים	מאוניברסיטת בר אילן. (כלכלן) (1984-1987)

עברית - שפת אם | אנגלית - כשפת אם | אידיש-בסיסית | רוסית -בסיסית.

שפות: