

# אלעד מוסקוביץ'



## פרטים אישיים

שלום רב.  
3 נקודות חשובות לי לצוין:  
1. אני שחקן קבוצתי בנשמה שלי שכל מי שתשאלו אותו לגבי בענין המקצועי יגיד בדיק את הדבר הזה  
2. אני בנadam קליל שמשתדל לראות את החיים בענין המקצועי, כמו כולם לא תמיד מצילח  
3. אני יודע מה הערך שלי ומה אני שווה

רמת גן

[elad.mosco@gmail.com](mailto:elad.mosco@gmail.com)

050-7284812

1982

## שפטות

עברית - שפט אם

אנגלית – טובה מאוד

## כישורים

шибיט

מערכות מחשב מתקדמות כגון :

Salesforce ,  
ביבי , משכנת ,

מעוף ושרותים ארגוניים נוספים

בעל יחס אנוש לחברתיים מצוינים

יכולת עבודה בצוות

שליטה מלאה בתוכנות office

## ניסיונות תעסוקתי

### 2022-奴uchi - יועץ / שוק נדל"ן

חברה חסוייה

מנהל מכירות עצמאי בפרויקט בדרום תל אביב 93 יחידות ב 4 בניינים. ניהול משרד המכירות  
טיפול שוטף בכל הקשרו לפרויקט בענין השיווק והמכירתו

### 2021-2022 - יועץ / שוק נדל"ן

אלדר / יובלים

מנהל מכירות עצמאי עבור חברת אלדר וקבוצת יובלים בפרויקט פינוי בגין באור יהודה , כ 600 יחידות דיר שיבנו ב 8 מגדלים , התפקיד כלל בניהת מערכת השיווק והמכירות של כל עסק  
תוכניות מכירה שיווקיות , בניהת מסרים לפרסום וכמוון טיפול שוטף בפרויקט מטיפול הלידים עד להחתמת חוזים וניהול עוד 2 איש מכירות

### 2016-2020 - יועץ / שוק נדל"ן

افריקה ישראל מגורים וצמיחה המרמן

במסגרת התפקיד טיפול בכל היבט המכירות מול רוכשים מטיפול בלידים עד לחתימת חוזה מעבר .. תפעול משרד המכירות בכל המובנים מלאי תכניות להזמנות ציוד כיבוד וכדמן ...

### 2013-2016 - יועץ / שוק נדל"ן

افריקה ישראל מגורים

מנהל מכירות עבור חברת "אפריקה ישראל מגורים" פרויקט "סבון במשתלה" 192 יחידות דיר בשכונת המשתלה בצפון תל אביב , מתיאום פגישות הצגת תוכניות הדירה , ניהול משא ומתן , וסירה של עסקאות כולל החתמת חוזים , כמו כן לקחתי חלק גם בישיבות והחלטות שיווק ופרסום וגם בהנהלות הרוכשים מול הקבלן המבצע בכל הקשרו לצד הטכני . מרץ 2016 אני שוק 352 יחידות דיר עבור אפריקה ישראל מגורים וחברת צמיחה המרמן בפרויקט "סבון גני תקווה" בימים אלו אני מסיים את שיווק הדירות האחרונות

### 2011-2013 - מ�וך נדל"ן

סטורי טיל

סוכן מכירות ראשי בחטיבת הנדלנית של "סטורי טיל שיווק ומיתוג" במסגרת תפקידי הימי חלק פעיל ומשמעותי בהקמת מערכת החטיבת הנדלנית של הקבוצה , מבניית שיטת העבודה ועד גיוס לקוחות , פרויקטים ואנשי מכירות , הנהלות מול רוכשים, משרד פרסום, ועורכי דין

### 2008-2011 - מטוך נדל"ן

רימקט

מתווך פרילנסר בחברת "רימקס" במסגרת התפקיד: איתור נכסים ורכשי נדלן, גיוס לקוחות  
בבלדיות, ניהול מסא ומtan וסיגרת עסקאות מול המוכרים והקונים. סוקן מכירות בפרויקטים  
של חברת "קבוצת ימין" ניסים בע"מ כגון: פרויקט "Mדהים" 80 יחידות דיור אשקלון  
ופרויקט "בית ימין" בנין משרדים ומסחר באזורי מרכז עיר אשקלון במסגרת התפקיד: הצגת  
הנכסים לרכשיים, ליוויים בכל תהליך מסא ומtan עד לקבלת מפתח.

## השכלה

### 2008 - לימודי תעודה תיוזר

עצמא'

קיבלת תעודה מתווך מטעם משרד המשפטים ורשם המתווכים. בוגר בית הספר לנדלן של  
"רימקס ישראל".

### 2003-2007 - תואר ראשון שיווק/תקשורת/מנהל עסקים

האוניברסיטה הפתוחה

תואר ראשון בשיווק ומנהל עסקים, כמו כן לקחתי קורס מורחב בתחום תקשורת מהאוניברסיטה  
הפתוחה

### 1994-2000 - בגרות תיכון

אורט רונסון אשקלון

בוגר תיכון "אורט ע"ש הנרי רונסון" אשקלון.

## שירות צבא

### 2001-2003 - אחראי מחסן חימוש

שירות בבסיס גי"ס 749 בתפקיד אחראי מחסן חימוש.