

↳ ניסיון של מעלה מ- 20 שנה בניהול מכירות ללקוחות מוסדיים ועסקים (B2B) תוך הגדלת הכנסות והשגת יעדים באופן קבוע
 ↳ 'פיתוח' וגיוס לקוחות מארגוני והגדלת היקף הרכישה של לקוחות במאגר, זיהוי ואייתור לקוחות תוך ייעוץ והתאמת פתרונות
 ↳ ניהול משאים ומתקנים והובלה לsegueירת עסקאות ותהליכי גביה לצד שימור שביעות רצון הליקוחות ובקרה לעמידה בהתחייבויות
 ↳ ראייה מערכתי ועסקי, ממוקד מטרה וחדור מוטיבציה, תודעת שירות גבוהה ותקשות בינאישית מצינית עם מגוון אוכלוסיות

ניסיון תעסוקתי:**מנהל מכירות אזור מרכז, "لينק ניהול מודולונים" בע"מ** 2017-2023:

- הובלת פרויקטים ויצירת שת"פ עם בתים עסק מוביילים ורשתות לפיתוח שירותיים ומוצרים למודולוני לקוחות.
- ניתוח עמוק ואיתור סגננטיים בעלי שלוי רוח גבוהים, יצירה קשרים עם הליקוחות, בניית הצעות אטרקטיביות ללקוחות, התאמת לפרופיל החברה תוך שימוש מושכל ברשותות חברותיות (גוגל, פייסבוק, לינקדין).
- ניהול מו"מ מורכבים והובלה לsegueירת עסקאות לרבות בקרה על תהליכי גביה.
- תיאום וסנכרון מול כל הגורמים ליישום הסכמיים והובלה להרחבת שיטוף הפעולה והגדלת העסקאות.
- **תחזוקת לקוחות עקבית תוך טיפול שביעות הרצון ומינית עדיבה.**
- ✓ **בין הישגי: גיוס מעל לשישי לקוחות החברה ברוחניות כפולה מהיעדים.**

מנהל מכירות, שילוח בינלאומי 2013-2017:

- אחריות להרחבת תיק לקוחות (B2B), גיוס לקוחות פוטנציאליים, הרחבת היקף המכירות והרווחיות.
- ייזום פניות לקוחות, בחינת צרכים והציג מגוון פתרונות/שירותים, ניהול מו"מ וסוגירת הסכמי מסגרת.
- איתור מסלולים יעילים המאפשרים הולמת עלויות לקוחות ורווחיות גבוהה לחברת.
- שימוש הקשר וחזקן נאמנות לקוחות, מתן פתרונות לארגוני בזמן אמת וחתירה מתמדת להרחבת הזמינות.
- ✓ **בין הישגי: בניית מאגר לקוחות יציב ונאמן לצד החזרת לקוחות נטושים למאגר לקוחות.**

מנהל מכירות אזור צפון, חברת צח אורי נ בע"מ 2011-2012:

- פיתוח הפעולות העסקית באזור, גיוס לקוחות חדשים, החדרת מוצרים והגדלת היקף הזמן בקרבת לקוחות קיימים.
- התאמת מוצרים לצרכי לקוחות, ניהול מו"מ וסוגירת הזמינות, גביה ובקרה על אספקה ושירות מיטבי לקוחות.

סגן מכירות, 'דוד נעים ובני' בע"מ 2008-2011:

- אחריות להרחבת תיק לקוחות מוסדיים באזור מרכז (מסעדות, בתים קפה ומלונות יקרים).
- יצירה קשרים וגיוס לקוחות פרטיים, ניהול מו"מ וסוגירת הסכמי מסגרת, מתן שירות מיטבי והובלה לחיזוק נאמנות.
- מתן פתרונות לתלונות וביעות ברמת השיטה בזמן אמת ומינופם להעמקת הקשר העסק.
- ✓ **בין הישגי: העברת לקוחות מרכזים לפעילויות עם החברה והגדלת משמעותית של סל הזמינות.**

מנהל מכירות, יאיר ש. שיווק בע"מ - חברת לשיווק המזון 1991-2007:

- ניהול מערך מכירות תוך מינוף יתרונות יכולות החברה לגיוס לקוחות חדשים ומוביילים בשילוב שירותי מיטבי לקוחות קיימים והמשר אספקת מוצרים.
- בניית תוכניות עבודה ויעדים, ניהול והנעת צוות מכירות, בקרה על תהליכי אספקה ומתן פתרונות למשברים ואתגרים.

השכללה: בגרות מלאה, תיקון קלייעי גבעתיים (1984-1981)**כליים ויישומים:** Office (Word, Excel, Outlook)**שפנות:** עברית- שפת אם, אנגלית- ברמה טובה מאוד, יפנית – רמת שיחה**שירות לקוחות:** מפעיל מחשב שלישות רמת גן, שחרור בדרגת סמ"ר (1988-1985)