

- ניסיון בפיתוח עסק, שיווק ומכירות- קביעת אסטרטגיה, קביעת תוכנית עבודה שנתיות ורבת שנתיות ומעקב אחריו ביצועים. ✓
- ניסיון בניהול מומ"מ מול מגוון לקוחות עסקיים ודרגים בכירים, סגירת התקשרות לצד הובלה להגדלת היקף הפעולות. ✓
- ייזום, איפיון, בניית מפת דרכים והגעה פרויקטים מקצה לקצה, בקרת עמידה ביעדים, לו"ז, תקציב ואיכות. ✓
- ניהול תики ללקוחות, הקמה ופיתוח פעילות עסקית, בניית מאגרי לקוחות, אפיון והחדרת מוצרים, שימור שביעות רצון לקוחות. ✓
- ניסיון בבחינת שוק, הבנת לקוח וקהל יעדים. ✓

**ניסיון תעסוקתי:****חברת ביוהרואסט 2022-2024 :**

- מעקב וניהול לדימן של לקוחות מתעניינים וקיים.
- ביצוע הזמנות בפועל ותפעולן במערכות השונות.
- שימור לקוחות קיימים, ניהול מעקב שוטף וחידוש הזמנות.
- שירות לקוחות, מתן מענה וטיפול בנושאים תפעוליים ומڪצועיים.
- ניהול מעקב שוטף מול שירות המשלוחים וידוא פעילות תקינה.

**מנהל פיתוח עסק, חברת 'עליה זהב' – שירות למטופלי קנאביס רפואי 2019-2022 :**

- הקמה ופיתוח שירות למטופלים בתחום הקנבים הרפואי (יעוז, רישיון הדרכה ותמיכה רפואי).
- פיתוח נכסים דיגיטליים, ניהול Kmפ'נים להחדרת מותג וגיסו לדימן תוך הובללה לשיפור יחס המהה.
- יצירתaN וניהול הקשר מול לקוחות הפוטנציאליים, הצגת השירות הרלוונטי ויתרונותיו והובללה להתקשרות.
- ליווי הלוקח לאורך כל תהליך אישוס המסתכים, רישיון, רכש ובקרה על הדרכה רפואי לברות חידוש רפואי.
- פיתוח שת"פ והתקשרות מול גופים למתן מענה כולל לצרכי הלוקח.
- טיפול בשיבות רצון הלוקח, מתן מענה מיטבי לאתגרים ומורכבות, תוך פיתוח נאמנות לחברת ומשרף פעילות.
- חקר שוק, בניית תוכנית עבודה, ניהול תקציבים, הגדרת יעדים כמותיים ואיכותיים, וניתוח דוחות.

**חברת COMSAY – סטארטאפ 2017-2019 :**

- שותף להקמת מערכת BI להשוואת מחירים החל מאפיון, ליווי תהליכי הפיתוח ועד עלייה לאויר.
- גיוס משקיעים פרטיים לתהליכי מיימון הפעילות, פרזנטציה והובללה לסגירת התקשרות.

**מנהל פיתוח עסק ותפעול, חברת 'כדי לי' – "יעוז בתחום הרכש לעסקים וחסכו בעלות" 2012-2017 :**

- פיתוח שירות להוזלת עליות רכש תפעולי בתחום תקשורת טלפון אינטרנט, מרכזיות, ציוד משרד וציוד קצה.
- בנייתתו והגדרת יעדים, יצירה לדיים ופיתוח מאגר לקוחות עסקים, גיוס עסקים ניהול מומ"מ וסגירת התקשרות.
- בחינת צרכי הלוקחות וגיבוש פתרונות/ מענים כגון: יעוז, בניית תהליכי רכש משופרים, איתור מוצרים לרלוונטיים והתקשרות עם ספקים.
- ניהול קשר שוטף מול לקוחות, מתן מענה לצרכים השוטפים והובללה להרחבת היקף ההתקשרות.

**מנהל תики לקוחות, חברת אינפוגרפ - מוצר נייר הצד משדרי 2010-2012 :**

- יצירה, ושימור הקשר עם לקוחות עסקים ומוסדיים: בנקים, רשותות מקומיות, משרד' ממשלה חברות מסחריות.
- עבודת שטח אינטנסיבית; יצירה לדיים עצמאים, איתור לקוחות חדשים והרחבת הפעילות מול לקוחות הקיימים.
- ניהול פגישות מול גורמי הרכש, בחינת צרכי הלוקח, יעוז והאמתת מוצר, תמחור והגשת העצעת מחיר.
- מכירות, ניהול משאים ומנתנים, טיפול בהתנגדויות וחתירה לסגירת הזמנות לרבות אחוריות על תהליכי הגביה.

**מנהל מכירות לעסקים, חברת פרטנר תקשורת 2008-2010 :**

- אחראיות לגיוס לקוחות פוטנציאליים, עבודת שטח וממשק'י מול מחלקות החברה למatan מענה מיטבי לצרכי החברות.
- בניית מסלולים מותאימים לצרכי הלוקחות, ניהול מומ"מ, טיפול בהתנגדויות וסגירת עסקאות.

**נצח לקוחות עסקים, חברת 'סמייל 012' 2006-2008 :**

- ניהול שירותים תלמידים ותאום פגישות לנציגי השטח, עמידה ביעדים כמותיים ואיכותיים והדרכת נציגים חדשים.

**השכלה:**

2024-2022: תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת אריאל.

2007-2004: תואר ראשון בחינוך, מכללת מורשת יעקב (הצטיינות)

**קורסים:** בתחום שוק ההון וניתוח טכני, מכללת מגמות

**כליים וטכנולוגיות:** יישומי ה- CRM ,Billing | Office (Word, Excel, PP | WordPress | מערכות

**שירות צבאי:** לוחם ב忏נים, שחרור בדרגת סמ"ר (2001-2004) | סיוע ביטחוני משרד הביטחון.

**שפות:** עברית - שפט אמריקאי - אנגלית - רמה גבוהה