



## סיכום מקצועי

בעל ניסיון מעל ל-15 שנה בתפקידים שונים בתחום המכירות ובתחומים הקשורים למכירות. הניסיון שלי כולל ניהול לקוחות, פיתוח אסטרטגיות מכירה וניהול נתונים. אני ממוקד מטרה בהנעת צמיחה עסקית, גיוס ושימור לקוחות, ושיפור תהליכי מכירה בעזרת כלי ניהול קשרי לקוחות שונים. היכולות שלי כוללות יצירת לידים חדשים, פתרון בעיות יצירתי, והצגת פתרונות. אני מחפש את ההזדמנות ליישם את כישורי בתפקידים של נציג פיתוח עסקי או מנהל חשבונות, ולתרום לצוות מכירות מצליח באמצעות חשיבה אסטרטגית וניהול אפקטיבי.

## כישורים

- פיתוח אסטרטגיות מכירה:** יצירת והטמעת אסטרטגיות מכירה יעילות להשגת חריגה על מטרות.
- שיפור שביעות רצון לקוחות:** שיפור שביעות רצון הלקוחות באמצעות פתרונות מותאמים וניהול פרואקטיבי.
- ניהול צמיחה בהכנסות:** הנעת צמיחה משמעותית בהכנסות באמצעות ניהול חשבונות אפקטיבי ויוזמות מכירה אסטרטגיות.
- ניתוח שוק:** ביצוע ניתוח שוק מעמיק לזיהוי מגמות והזדמנויות לצמיחה.
- כישורי משא ומתן:** ניהול משא ומתן מיומן על תנאים וסיכומים לסגירת עסקאות והבטחת חוזים לטווח ארוך.
- אופטימיזציה של ביצועים:** ניצול תובנות מהנתונים כדי לשפר את ביצועי המכירות ולהגביר את היעילות.
- הובלת צוותים ופיתוחם:** הובלה והנחות של צוותי מכירות להשגת מטרות ולפיתוח כישורים מקצועיים.
- הטמעת פתרונות חדשניים:** יישום פתרונות יצירתיים וחדשניים כדי לענות על צרכי הלקוחות ולהתמודד עם אתגרים.
- כישורי הצגה ותקשורת:** העברת מצגות ברורות ומשכנעות ללקוחות וגורמים רלוונטיים.
- גיוס לקוחות:** זיהוי ורכישת לקוחות חדשים להרחבת בסיס הלקוחות.
- ניהול חוזים:** ניהול חידושי חוזים והבטחת עמידה בתנאים החוזיים.
- מומחיות בעבודת שטח:** ביצוע עבודת שטח אפקטיבית ופנייה ללקוחות פוטנציאליים ליצירת הזדמנויות עסקיות חדשות.
- פתרון בעיות:** יישום כישורי פתרון בעיות מתקדמים כדי להתגבר על מכשולים ולעמוד בדרישות הלקוחות.
- יכולת הסתגלות ולמידה מהירה:** הסתגלות מהירה לאסטרטגיות ולימוד כלים או טכניקות חדשות כדי להישאר מעודכן עם תנאי השוק המשתנים וצרכי הלקוחות.

## ניסיון תעסוקתי

## מנהל לקוחות

OrCam Technologies  
2021 - היום

OrCam Technologies היא חברה המובילה בתחום הטכנולוגיה עזר לעיוורים ולבעלי לקויות ראייה, עם מוצרים המבוססים על AI.

- ניהול קשרי לקוחות: פיתחתי ותחזקתי קשרים חזקים עם לקוחות ודאגתי לשביעות רצון גבוהה.
- ניהול קשרי לקוחות: השתמשתי ב-Salesforce לניהול מידע על לקוחות, מעקב וניתוח נתוני מכירה.
- ניתוח נתונים ודיווח: יצרתי דוחות מעוררי תובנות על בסיס נתוני לקוחות ומדדי מכירה.
- פתרון בעיות יצירתי: הצעתי פתרונות חדשניים לאתגרים ויעלתי אסטרטגיות בהתאם לצרכים משתנים.
- פיתוח תסריטי מכירה: בניתי ושיפרתי תסריטי מכירה לשיפור שיחות והגברת היעילות.
- טיפול בהתנגדויות מכירה: פיתחתי אסטרטגיות להתגברות על התנגדויות ושיפור שיעורי ההמרה.
- ניהול זמן אפקטיבי: ניהלתי את הזמן כדי למקסם פרודוקטיביות בסביבת מכירות דינמית.
- הצגת מוצר: העברתי מצגות משכנעות שהציגו את יתרונות המוצר בצורה אפקטיבית.
- הישגים אישיים:** קיבלתי תעודת הצטיינות בשנת 2023. קיבלתי בונוסים על עמידה ביעדים חודשיים ורבעוניים.

## מנהל לקוחות

TheMarker  
2020-2021

TheMarker הוא חלק מקבוצת הארץ ומספק חדשות, ניתוחים ומאמרים כלכליים ועסקיים. השירותים שסיפקנו ללקוחות כוללים פרסום דיגיטלי ופרינט, עם אפשרות למודעות ממומנות, קמפיינים ממומנים ומקומות בולטים במדורים המיוחדים של העיתון.

- ניהול והרחבת לקוחות: ניהלתי חשבונות עסקיים גדולים, עמדתי באופן עקבי ביעדים.
- רכישת ושימור לקוחות: חיפשתי והשגתי לקוחות חדשים תוך חידוש חוזים עם לקוחות קיימים, השתמשתי באסטרטגיות גיוס ושימור יעילות כדי למקסם את שביעות רצון הלקוחות ושימורם.
- יצירת לידים והמרתם: ביצעתי עבודת שטח מקיפה והשתמשתי בכלים דיגיטליים כדי לזהות ולהמיר לידים פוטנציאליים ללקוחות בעלי ערך גבוה, מה שתרם להגדלת צינור המכירות ולצמיחה בהכנסות.
- פיתוח פתרונות מותאמים: יצרתי תוכן שיווקי ופתרונות פרסום מותאמים אישית, הדגשתי מיומנויות פתרון בעיות מתקדמות ויכולת התאמת אסטרטגיות לצרכים מגוונים של לקוחות.
- הישגים אישיים:** השגתי הכנסות ממכירות בהיקף כולל של \$200,000 על ידי סגירת עסקאות פרסום דיגיטליות ופרינט.



+972-545-623206



danielnaveh2309@gmail.com



ירושלים

# דניאל נווה

## מכירות | מנהל חשבונות | פיתוח עסקי

### שפות

- עברית: שפת אם
- אנגלית: שליטה מלאה
- רוסית: שליטה גבוהה

### ניסיון תעסוקתי

#### co-founder וסמנכ"ל תפעול

Turfox  
2016-2020

Turfox מספקת פתרונות תוכנה מבוססי AI לניהול שרשרת אספקה ולוגיסטיקה. סיפקנו אופטימיזציה של תהליכי אספקה, ניהול לוגיסטיקה וניתוח נתונים בזמן אמת. עזרנו ללקוחות לשפר את היעילות והביצועים בתחום הלוגיסטיקה והפיתוח.

- יצירת לידים וחיפוש הזדמנויות: הנחתי אסטרטגיות ונהלי עבודה ליצירת לידים ולהרחבת הזדמנויות, מה שהוביל לעלייה משמעותית בכמות הלידים והזדמנויות עסקיות.
- פנייה ותקשורת עם לקוחות: ביצעתי שיחות קרות ופניות ללקוחות פוטנציאליים, הצגתי בהצלחה את פתרונות Turfox ויצרתי עניין ומעורבות ראשוניים.
- ניהול CRM: השתמשנו בכלי CRM כמו Salesforce ו-HubSpot לניהול אינטראקציות עם לקוחות, מעקב אחרי התקדמות מכירות וניתוח נתוני לקוחות, מה שתרם ליעילות ושיפור תהליכי המכירה.
- תכנון מכירות אסטרטגי: פיתחתי ויישמתי תוכניות מכירה אסטרטגיות להשגת מטרות הצמיחה של החברה, כולל זיהוי שווקים יעד ויצירת אסטרטגיות מכירה מותאמות אישית.
- ניתוח נתוני מכירה: ניתחתי נתוני מכירה כדי להפיק תובנות ודוחות, מה שהנחה את ההחלטות האסטרטגיות ואופטימיזציה של ביצועי המכירות.
- פתרון בעיות יצירתי: השתמשתי בפתרון בעיות יצירתי כדי לטפל באתגרים של לקוחות ולהתאים פתרונות, מה שתרם לסגירת עסקאות מוצלחות.

#### סוכן שטח ומנהל מכירות אזורי

גולן טלקום  
2013-2016

גולן טלקום הייתה מהפכנית בהצעת מגוון שירותי תקשורת משתלמים וחדשניים בישראל. כחלק מהצוות שהקים את מערך המכירות באזור ירושלים, הייתי אחראי על גיוס אנשי מכירות והנעת צמיחה במכירות.

- ניהול אזור: ניהלתי את אזור ירושלים, פיקחתי על פעולות מכירה ויישום אסטרטגיות לשיפור הביצועים והשגת היעדים האזוריים.
- הובלת צוות מכירות: הובלתי ופיתחתי צוות מכירות, כולל גיוס, הכשרה ופיתוח מתמשך, והבטחתי שחברי הצוות יהיו מצוידים היטב כדי לעמוד ביעדי המכירות.
- גיוס וניהול לקוחות: גייסתי וניהלתי לקוחות בשוק תחרותי, עמדתי ביעדי המכירות באופן עקבי באמצעות אסטרטגיה אפקטיבית ותובנות השוק.
- הישגים אישיים: הגדלתי את המכירות האזוריות באופן עקבי, קיבלתי תעודות הצטיינות בשלוש שנים רצופות ובנוסחים על השגת יעדים חודשיים.