

סוכן מכירות שטח מנוהה מול ללקוחות בשוק העסקי, המוסדי והפרטי - מוכנות לתוצאות ועמידה ביעדים.
ניהול ופיתוח קו לקוחות, גיוס לקוחות חדשים, שימור לקוחות בשוק תחרותי, מתן שירות מצוין וגבית כספים.
כישורי מכירה וניהול מו"מ, אסרטיביות, נחישות והתמדה, למידה מהירה, אמביツיה, תודעת שירות, יחס אנווש מעולים.
שליטה מלאה ב-4 שפות - עברית, אנגלית, ספרדית ופורטוגזית.

ניסiouן תעסוקתי:

2018-2023: איש מכירות, 'מחסני תאורה'

- מכירת מוצרי תאורה בסניפי הרשת באילת, חולון ורמאל"ץ.
- אפיון צורכי לקוחות, התאמת פתרונות ובניית הצעות מחיר.
- **ביצוע Up Follow** ושינויים על קשר עם לקוחות פוטנציאליים.
- ✓ העמקת ההזמנה מול לקוחות ועמידה ביעדי מכירות.

(סוכן מכירות שטח, חברה בתחום המזון (ברזיל)) 2017-2011

- מכירת מוצרי מזון ללקוחות בשוק העסקי והפרטי.
- **בנייה קו לקוחות**, הגדלת הקו וגיוס לקוחות חדשים.
- תואם פגישות מכירה וקיים ביקורים באתר לקוחות.
- ניהול תהליכי מו"מ, סגירת עסקאות וגבית כספים.
- **שימור לקוחות** ומטען שירות איכותי לאורך ההתקרבות.
- ✓ **ביצוע הזמנות תוך חתירה להגדלתן ולעמידה ביעדים.**

(סוכן מכירות שטח - מערכות מיזוג אוויר (ברזיל)) 2010-2001

- הובלת תהליכי מכירה B2B מול לקוחות עסקיים.
- ניהול לקוחות ותואם פגישות מכירה עם לקוחות פוטנציאליים.
- הבנת צורכי לקוחות, התאמת המוצר, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות.
- גביה כספים ומטען שירות מסור ללקוחות לשביעות רצונם המלאה.
- מעקב אחר אספקת המוצר ללקוח בהתאם למועד שקבע.
- ✓ **גיוס לקוחות חדשים והגדלת היקף המכירות לאורך השנים.**

(סוכן מכירות שטח, חברת 'ד"ש מיזוג אוויר (ברזיל)) 2000-1998

- מכירת מערכות מיזוג אוויר לחברות, מוסדות ולקוחות פרטיים.
- הובלת תהליכי המכירה משלב אפיון הצורך ועד לגבית כספים.
- ניהול פרויקטים ואחריות על מערכת התקנת המוצר באתר לקוחות.
- ✓ **סגירת עסקאות והגדלת הפעולות בסביבה תחרותית מאוד.**

השכלה:

הנדסאי קייר ומיוזג, אורט פאנלנגן
הכשרות בתחום המכירה, ברזיל

שפות: עברית - שפת אם | פורטוגזית - ברמת שפת אם | אנגלית וספרדית - רמה גבוהה

ישומי מחשב: תוכנות Office, ERP-Priority

שירות לקוחות: מנען ימי בחיל הים

**תעודות והמלצות ניתנו לפי דרישת.

ציפיות שכר: 15,000 ש"ח