

קורות חיים

פרטים אישיים:

שם: אמיר מנאע
ארץ לידה: ישראל
ת"ז: 314862210
ת"ל: 1995/10/02
טלפון: 0545677774
אימייל: Adv.ameerm@gmail.com
מגורים: חיפה, רענן 6.

השכלה:

2023 סיימתי קורס, באסתטיקה, כולל רפאות העור, אנטומיה, ומיזוסטרפיה על ידי דר' עובידה .

2023 סיימתי קורס במכשור רפואי, גלי רדיו ולייזר, פלאזמה קרה, glow face דר' דפנה – דר' מימי ארכנקצין פרומדיקס .

2014 – 2019 תואר ראשון **B.A** במשפטים ומנהל עסקים, מכללת נתניה.
2019 קורס NLP משולב בנוסחת מכירה סודית היפנוזה וסוגסטייה, במסגרת הקורס עברתי אימון והדרכה מעמיקים המעלים את אחודי סגירת העסקאות באופן מושלם.

2018 סיימתי קורס באומנות המכירה בשוק ההון, יוקנעם .

2017 סיימתי קורס שנתי באומנות המכירה ואסטרטגיות שיווקיות – לימודי חוץ אוניברסיטת חיפה.

2015 - 2014 קורס שנתי, שיווק ומכירה, מכללת כרמל.
במסגרת הקורס רכשתי כלים המסייעים בעולם המכירות ושלבי מכירה מקצועית .

2012 - 2011 דיפלומה בשפה האנגלית רומנית, carol Davila, בסיום הקורס הטבתי לדבר ולכתוב בשפה הרומנית (לומד שפות כתחביב).

נסיון תעסוקתי

2023-2024 "promedics" פרומדיקס חברת אסתטיקה לשיווק ומכירת ציוד, תכשרים ומכשור רפואי. בתור מנהל ת"ק שטח-מגזר ערבי, ומגזר יהודי במסגרת תפקידי שברתי יעדים, הצלחתי להגדיל את מאגר הלקוחות בארץ ועוד הפצתי את שם החברה במדינות ערב, לכן הצלחתי למכור ולשווק את מוצרי החברה להרבה רופאים בירדן ובמצרים ובדובאי בזכות קשרים אישיים ומשפחתיים.

2019-2022 "אבי דינטל" חברה לשיווק ומכירת ציוד רפואי ושתלים לרפואת שיניים. בתור נציג מכירות שטח-מגזר ערבי, במסגרת תפקידי שברתי יעדים, הצלחתי להגדיל את מאגר הלקוחות לתת מענה ושירות מיוחד ועוד הפצתי את שם החברה במדינות ערב, לכן הצלחתי למכור ולשווק את מוצרי החברה להרבה רופאים בירדן ובמצרים בזכות קשרים אישיים ומשפחתיים.

2018 2019 מנהל מוקד, חברת הוט. ניהלתי מוקד טלפוני למשווק מורשה לחברת הוט, עם הצוות שלי שיווקנו חבילות טלפידה ואינטרנט ביתי, הקמתי צוותים, הכשרתי נציגי מכירות, ניהלתי את הצוות והרמתי אותו להשגת יעדים גבוהים בשני המגזרים באזור צפון.

2019-2017 די.אם. אס יהלום, משווק לחברת סלקום סניף סכנין, התחלתי בתור נציג מכירות פרונטלי למשך שנה ואז קודמתי לתפקיד של אחמ"ש. במסגרת תפקידי עמדתי ביעדי היום יום. הדרכת את הצוות, הייתי אחראי על פתיחת וסגירת הסניף שמרתי על סדר וארגון, קידמתי מכירות וכולי....

2016 - 2018 מנהל תיק לקוחות בשוק ההון, Account manager, פרגון במסגרת תפקידי עברתי הכשרה מקצועית בכל הנוגע לעולם המכירות בשוק ההון הבינלאומי.

2016 - 2014 סוכן מכירות ומנהל צוות שטח, חברת קירבי(חברת יוקרה לשיווק מערכות ניקוי ביתית) התחלתי את תפקידי כסוכן מכירות שטח D2D, התקדמתי במסגרת תפקידי למנהל צוות מכירות, ניהלתי צוות מורכב מחמישה נציגים.

שפות:

ערבית - שפת אם
עברית - ברמת שפת אם
אנגלית - ברמת שפת אם
רומנית - ברמת שפת אם

ידע במחשב:

אמדוקס
CRM
סאפ
אופיס

על עצמי:

אינטרנט ואפליקציות שונות.

בעל מוטיבציה גבוהה להצליח בכל תפקיד ובמיוחד בתחום המכירות ,
ניהול והכוונת עובדים , נרתם לעבודת צוות , בעל יכולת שכנוע אדירה ,
בעל יכולת הסתגלות גבוהה ביותר, בעל יחסי אנוש מעולים, מנהל
קריזמאטי ומנהיג מלידה. אני הוא כוכב המכירות שאתם מחפשים.....
כן, אשמח לקבל הזמנה ואז תטיבו לדעת עלי יותר בראיון האישי.