



054-6805806

orencarmel3@gmail.com

רמת גן

השכלה

2012-2008
האוניברסיטה הפתוחה

- תואר B.A במדעי המדינה ויחסים בינ"ל

פנים ארגוני קוקה קולה

- הכשרות מגוונות בתחום ניהול מכירות

יישומי מחשב

- שליטה מלאה בתוכנות Office, ERP-SAP

שפות

- עברית- שפת אם
- אנגלית- ברמה טובה מאד

שירות צבאי

- לוחם וסמל מחלקה של טירונים, חטיבת גבעתי

- מנהל מכירות ופיתוח עסקי בעל ניסיון עשיר בניהול תיקי לקוחות אסטרטגים תוך עמידה ביעדים
- ניסיון עשיר בגיוס וביסוס תיק לקוחות, התאמת פתרונות ומכירת מוצרים מורכבים, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות
- יזום תהליכי פיתוח עסקי, החדרת מוצרים בטכנולוגיות מתקדמות, יזום פיילוטס ויצירת מנועי צמיחה חדשים
- אקדמאי, בעל ראיה עסקית, יכולות מכירה וניהול מו"מ, תודעת שירות ותקשורת בינאישית מצוינת, יכולת עבודה בתנאי לחץ

ניסיון תעסוקתי

מנהל תיק לקוח

- 2023
חברת 'מדיצ' מדיקל' (ייצוג בלעדי ושיווק מוצרים מתקדמים בתחום המכשור הרפואי)
 - אחריות להחדרה מכירה וקידום מוצרים בטכנולוגיות מתקדמות במחלקות השונות בבתי חולים ובקהילה
 - ניהול פגישות, הובלת תהליכי מכירה, הצגת תועלות, יכולות המוצר, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות
 - יצירה וטיפול קשר שוטף מול רופאים וסגל מקצועי בבתי החולים ומרפאות בפריסה ארצית
 - ניהול תהליך מול 'אנשי מפתח' בבתי חולים וקופות החולים לשילוב המוצרים, הובלת פיילוטס בהצלחה
 - קידום תהליכי מכירה מול מחלקות הרכש; ניהול מו"מ (כמויות, עלויות, תנאי תשלום), סגירת התקשרויות
 - התנהלות מול ספקים לעמידה בדרישות השטח והתחייבויות

מנהל תחום מוסדי

חברת 'טלפארמה'

- 2020-2023
 - ניהול תיקי לקוחות אסטרטגיים: רפא"ל, מלר"ם, התאחדות לכדורגל, משרד רוה"מ והפקת טלוויזיה ('הישרדות').
 - הבנת צורכי הלקוחות ומציאת חלופות מתאימות לרבות גנריקה ו-29 ג' בתחום התרופות בארץ ובחו"ל.
 - הובלת תהליכי מכירה, ניהול מו"מ, סגירת עסקאות מורכבות ורחבות היקף, עריכת הסכמים וחוזי התקשרות.
 - הגשת הצעות למכרזים, בניית מחירונים לפי סגמנטים, קביעת אחוזי הנחה, רווחיות וכו"
 - בניית מגוון מוצרים מתאים, יצירת תהליכי שירות ואספקה יעילים, וניהול אשת מכירות.
 - בניה, פיתוח וניהול של קו לקוחות רחב תוך עמידה ביעדים חודשיים ושנתיים בהיקף גדול.

מנהל אזור המרכז מערך החלב

טרה (החברה המרכזית ליצור והפצת משקאות קלים בע"מ - קוקה קולה

- 2017-2020
 - ניהול תפעולי של איזור המונה כ-70 סניפים של רשתות מזון.
 - ניהול של כ-10 נציגים הדרכתם והכשרתם המקצועית
 - מקסום פוטנציאל זמינות מוצרים בסניפים תוך מתן דגש על נראות ויישום הפלנורמות השונות
 - השקת מוצרים חדשים והכנסתם למגוון הרשתי
 - ניתוח דוחות מורכבים, זיהוי מגמות ומתן פתרונות
 - עמידה ביעדים איכותיים וכמותיים

מנהל ובעלים

'רשת קופיקס' סניף בת-ים

- 2017-2013
 - ניהול סניף כיחידת רווח עצמאית והובלתו לדירוג כסניף מצטיין בעשירייה הראשונה ברשת שמנתה כ-130 סניפים

מנהל אזור ירושלים והסביבה

'דקסל פארמה' (מתמחה בשיווק תרופות OTC)

- 2013-2010
 - ניהול מכירות מול לקוחות בשוק המוסדי והפרטי, הבנת צרכי הלקוח, יעוץ ותמיכה בתהליך קבלת החלטות, גיוס לקוחות חדשים והרחבת פעילות החברה
 - ניהול תהליכי מו"מ מורכבים, טיפול בהתנגדויות, מציאת פתרונות וסגירת עסקאות.
 - בניית מבצעים ותמריצים ללקוחות, הגדלת סל המכירות, ביצוע הדרכות לשימוש במוצרים