



## יצירת קשר

נייד 054-7728688

תושב כפר סבא

assaf.kriman@gmail.com

[www.assafkriman.co.il](http://www.assafkriman.co.il)

## כישורים מקצועיים

- Google Analytics
- פיתוח עסקי
- ניתוח נתונים
- בנית אסטרטגיה דיגיטלית

## כישורים אישיים

- יצירתיות
- סדר וארגון
- למידה מהירה
- מוטיבציה

## SOCIAL

[linkedin.com/in/assafkriman/](https://www.linkedin.com/in/assafkriman/)

## השכלה וקורסים מקצועיים

- B.A מנהל עסקים בהתמחות בשיווק, המסלול האקדמי המכללה למנהל.
- מנהלי קמפיינים PPC, חשבות שחר, TikTok, ניהול אתרי איקומרס, גוגל אנליטיקס.

## יישומי מחשב

office , SAP, CRM- Power Link , רווחית. , Voice center ,Tikal

## אסף קרימן

## סמנכ"ל שיווק / פיתוח עסקי

### תמצית

- בעל ניסיון עשיר בניהול, פיתוח עסקי, שיווק online/offline כולל ייזום מהלכים חדשניים להגדלת המכירות והלקוחות.
- התווית מדיניות, גיבוש אסטרטגיה ויישומה, ניהול צוותים, ניהול מו"מ והתקשרויות מול לקוחות אסטרטגיים בארץ ובחו"ל.
- כושר מנהיגות ויזמות, ראיה מערכתית ועסקית, כישורים ניהוליים, תודעת שירות גבוהה ויחסי אנוש מעולים.

## ניסיון מקצועי

### מנהל שיווק ומכירות חב' רוי שוקולד 2020

- בניית תוכנית עבודה שנתית למחלקות השיווק והמכירות לרבות הגדרות, נהלי עבודה ויעדים.
- אפיון, הקמה וניהול אתר איקומרס חדש לחברה
- הישג מרכזי: הגדלת הכנסות מאתר און ליין פי 6 ביחס להוצאות בשנת 2020

### מנהל דיגיטל מטבחי דא קוצ'ינה 2019 - היום

- ניהול מח' שיווק, פיקוח ותמיכה, לצד בניית תוכנית אסטרטגיה דיגיטלית שנתית לרבות הגדרת יעדים.
- ניהול ספקים – בתחומי עיצוב גרפי, SEO, PPC, גוגל, רשתות חברתיות
- הישג מרכזי: הכנסות פי 14 מסך ההוצאות (תקציב עומד על מאות אלפי שקלים בשנה)

### מיזם אישי Market Sales (מוקד עבודה מהבית) 2018-2012

- פיתוח, הקמה וניהול של מוקד שירות ומכירות (עבודה מהבית) לרבות ניתוח התהליכים, בקרה ומדידה של יעדים.
- אחריות על תהליכי הגיוס, ההכשרה והניהול של עובדי החברה
- הובלת תהליכים לפיתוח עסקי לצד שיווק פעילות החברה בקרב לקוחות בארץ ובחו"ל.
- הישג מרכזי: פיתוח מודל עסקי חדש ומכירת החברה לגורם חיצוני.

### מנכ"ל Mimon cosmetics, ייבוא וייצוא מוצרים לטיפוח השיער 2009-2012

- ניהול מערך שיווק ומכירות של מותג בינלאומי, התווית המדיניות וגיבוש האסטרטגיה השיווקית.
- פיתוח עסקי בשווקים קיימים לצד איתור ופתיחת שווקים בינלאומיים
- יזיהוי ואפיון צרכי לקוחות והרחבת סל המוצרים בהתאם, ייזום ופיתוח עבודה במסחר אלקטרוני B2C.
- הישג מרכזי: הגדלת המכירות ב 25%, לעומת שנה קודמת

## סמנכ"ל "המרכז הישראלי לשיווק", חב' יעוץ בתחומי השיווק והמכירות 2006-2009

- ליווי מערכי מכירות של מגוון חברות מובילות במשק לשיפור התוצאות העסקיות וייעול פעילות המכירות שלהן.
- הדרכת של סדנאות מכירה למנהלים, אנשי שטח ונציגים טלפונים.
- פיתוח שירותים נוספים כגון: יח' השמת מנהלים ואנשי מכירות והקמת מוקד מכירות אאוטסורסינג

## מנהל מכירות - חב' הר- גל תוכנת שכר ומש"א 2000-2006

- התוויית מדיניות המכירות לרבות גיבוש האסטרטגיה השיווקית, בניית תקציבים וכתיבת תוכנית עבודה.
  - איתור והתקשרות עם לקוחות ואנשי מפתח במח' כספים, משאבי אנוש
  - פרזנטציה למקבלי החלטות בארגונים
  - הישג מרכזי: הגדלת המכירות ב 35% והשתתפות בפעילות מכירת החברה לחברת 'חילן טק'.
-