

- מתאמת מכירות ארצית של מותג סקודה- צ'מפיקון מוטורס
- עוזרת דיקאן ומנהל פרויקטים במסלול האקדמי- המכללה למנהל
- מנהלת פרויקטים בישראל- ניהול העבודה השוטפת בפרויקט, ניהול תקציב, ניהול גאנט, ניהול משאבים, עמידה ביעדים.
- פיתוח עסק' ושיתופי פעולה מול לקוחות B2B קי'מים ואיתור לקוחות חדשים.
- בעלת מוסר עבודה גבוהה, יצירתיות, יכולת למידה מהירה, דינוניות, מולטייטאסקיןינג, אמינות, יוזמה, יכולת אנליטית, תקשורת בין אישיות טובה מאוד.
- עובדת מטען באגף השיווק
- ניהול קמפיינים פרסומיים: דיגיטלי, טלוויזיה וכל אמצעי המדייה+ ניהול תהליכי קרייאייטיב

תפקיד תעסוקתי:

2023 עד היום – מתאמת מכירות ארצית מותג סקודה – צ'מפיקון מוטורס

- תמכה בראשת המכירות – מנהלי אולמות ואנשי המכירות
- מעקב שוטף אחר ביצועי הרשות ועמידה ביעדים ואיכות
- עבודה מול ממשקים פנימיים וגורמים חיצוניים
- עזרה שוטפת למנהל המכירות הארצי
- בקרה אחר לקוחות>+ סקרי שביעות רצון
- ניהול עבודה וריכוז הדרכות
- ניהול מערכ' לקוחות ותיקי לקוחות במערכות CRM, BOSANOVA
- ניתוח נתונים ומשמעות מכירות – דוחות BI , דוחות CRM- הכנות הנתונים, דוחות מכירה ברוחלוויות שונות ממאקרו למיקרו והציגם במצבות.

2022- עוזרת דיקאן ומנהל פרויקטים במסלול האקדמי- המכללה למנהל

- ניהול אדמיניסטרטיבי של בית הספר
- הפיקת האירועים של בית הספר
- השתתפות בוועדות, כתיבת פרוטוקולים ויישום החלטות

ישראל- 2004-2021

מנהל פרויקטים ושיתופי פעולה בשיווק

- הובלת שיתופי פעולה מסחריים מול לקוחות B2B שונים ויצירת מוצרים והטבות ללקוחות; לכלל הלוקחות ולמגזרים שונים.
- יזום שיתופי פעולה חדשים תוך איתור לקוחות פוטנציאליים חדשים וחיזוק הקשר עם לקוחות קי'מים.
- בניית חומרה פרסומיים (ATL ו-BTL) לקידום הפרויקט.
- הובלה וניהול פרויקטים בעלי אוריינטציה עסקית, משלב התכנון ועד לביצוע, כולל עבודה ותיאום מול ממשקים רבים פנימיים וחיצוניים לחברה.
- ניהול משא ומתן מול גורמים בכירים, ניהול חוזים משפטיים שונים בהתאם לסוג הפרויקט.

- ניהול תקציב הפרויקט, תכנון ואיפיון הפרויקט בכל שלביו, עד לעלייתו לאוויר וניתוח עמידה ביעדים.
- בקרה וניתוח נתונים עסקיים במהלך הפרויקט ובסיומו.

אחריות קשרי לקוחות- מחלקה מועדוני לקוחות

- ניהול מועדוני לקוחות עסקיים הגדולים בישראל על כל הבטיח; מנהלי, תפעולי ושיווקי תוך עמידה ביעדים של הגדלת כמות חברי המועדן, שימור וחיזוק הקשר עם הק"מים והגדלת ההכנסות של המועדן.
 - תיאום וסנכרון מול כל הגורמים הרלוונטיים (מנהל' המועדן בארגון, ממשקים פנימיים וכו').
 - ביצוע מעקב שוטף, ניתוח עמידה ביעדים ושיקוף הנתונים למועמדים.
- ניהול תקציב המחלקה העסקית.

2006-2004: קבוצת ישראכרט – נציגת שירות לקוחות במקד בירורים, אגף שירות לקוחות.

- מתן מענה לשאלות מڪצועיות ומתן הלוואות לקוחות החברה
- מתן פתרון מיידי לביעות משתנות המתעוררות בזמן אמת כולל התמודדות עם לקוחות בעלי דרישות מורכבות.
- במסגרת התפקיד התנסתי בחנים של נציגים חדשים. הוכחת יכולת מובהקת בرتיניתם הנציגים להשגת מטרות החברה. בעל תפקיד בין אישיות טוביה מאוד המאפשרים השגת מטרות אלו.

• השכלה:

- **2024:** קורס דата אналיסט בג'ון בריאיס התנסות מעשית בכל ה-SQL, Python ו-אקסל.
- היכרות רחבה עם תהליכי Data Analysis – תוך חשיבה ביקורתית, הבנה מערכתית, וניתוח הממצאים.
- **2021:** קורס דירקטוריות בהובלה של חלי פרידמן
- **2005:** אוניברסיטת תל אביב - תואר ראשון בחינוך ולשון עברית בהצטיינות.
- **1998:** בגרות מלאה במגמה ספורטית ותנ"ך תיכון "קרית שרת" בחולון.

שירות צבאי: 2000-2001- שירות צבאי מלא כמש"קית ת"ש בסיס ח"א פלמחים**שפונות:**

עברית שפת אם, אנגלית ברמה גבוהה