

אלון בלקין

פרטים אישיים

טלפון : 052-7221795

מייל : belkinalon@gmail.com

פרופיל לינקדאין : <https://il.linkedin.com/in/alonbelkin>

עיר מגורים : רמת גן

תמצית

- ← כ-15 שנים ניסיון במכירות החל מניהול תיק לקוחות דרך ניהול מוצר וניהול אנשי מכירות רוחבי ועד ניהול מערך שיווק ומכירות בסמוך"ל המכירות.
- ← ניסיון ניהול בתפקידים שונים, חבר הנהלה הבכירה, חלק מצוות קבוע אסטרטגי ומטרות החברה.
- ← מומחיות בזיהוי הזדמנויות, יצירת לקוחות וקשרי עסקים עם לקוחות פוטנציאליים ומימושם לכדי עסקאות, החל משלבי איתור הלקוח ועד לביצוע המכירה וחתימת העסקה.
- ← כישורים בנושאים גובאים : תקשורת ביןאישית המאפשרת יצירת אמון וקשרים עסקיים, יחס אנוש ובכלל זה ניהול משא ומתן מול דרגים בכירים.
- ← איתור ופיתוח שוקים חדשים, חשיבה מקורית "מחוץ לקופסא".
- ← ניסיון בהנהלות בין"ל ומגורים בחו"ל, אングליית כשפת אם, נוכחות לנסיעות.

ניסיון תעסוקתי:

חברת פינטק המתמחה בתחום מطبع חזז, מנהל תיק לקוחות אסטרטגיים 2020-

- איתור קהל יעד : יוצאים, יבואנים וחברות בינלאומיות.
- מכירת מערכת מתקדמת SaaS / ERP
- ניהול הפגישה : פרונטליית / פגישת זום / שיחת טלפון להציג השירות, הפתרון, היתרונות והערך המוסף של המוצר והשירותים לקוח הפוטנציאלי.
- ניהול תהליכי המכירה מהאיתור דרך משא ומתן ועד לחתימה והתשלום.
- ליווי ומעקב שוטף על הלקוחות בתיק הלקוחות.

חברת דן אנדר בראונשטיין ישראל (D&B) - חברת המידע העסקי הגדולה והמובילה בעולם, מתמחה בתחום פתרונות לניהול סיכון ואיתור הזדמנויות עסקיות.

VAS (Value added Solution) 2018 - 2020 מנהל המוצרים הבינלאומיים

- בניית אסטרטגיית התרחבות עם הלקוחות הבינ"ל המוביילים / אסטרטגיים כגון : תנובה, שטרואוס, טבע, תרו, צים, אמדוקס, קומברס, מלם תים, ניסיס, מייקרוסופט, בנק הפועל ועוז איתור מוצרים ושירותים טכנולוגיים שמתאימים לשוק הישראלי לחברות וארגוני גדולים ומוביילים.

ניהול תהליכי מכירות מערכות SaaS

- ניהול פרויקטים post-sale כולל הטמעה, הדראה ותמייה בלקוח לאחר המכירה פיתוח מתודת שירותים מתקצה-לקצה, שהתקבלה בוגדים כרכיבים ותפירת פתרונות וחבילות שירות עבור הלקוח, ואפשרה שימושם בוגדים כרכיבים ותפירת שירותים (apsell)
- מכירת מוצרים חדשים וקיימים בשוק הבינלאומי, תוך עבודה מתמדת מול מחלקות מוויף בחברה כדי לאפיין דרישות ולהתאים ממשקים לצרכי הלקוחות
- ליווי המכירה משלב איתור הלקוח דרך המשא ומתן ועד הטמעת המערכת אצל הלקוח.

2013-2018 חברת IVC Research Center – מנהל מכירות

חברת מידע המתקדמת בתעשייה היי-טק וההון סיכון בישראל

מוצר הדגל של החברה אתר מידע שמכיל את כל חברות הסטארט-אפ והיינט ישראליות, המשקיעים על המקומיים והזרים על סוגיהם השונים וספק השירותים המציעים לענף. החברה מוציאה לאור אחת לשנה את ספר ההיינט הישראלי שמחולק בכנסים המוביילים של הענף ונמצא על

שולחנים של מקבלי החלטות. בנוסף החברה מוכרת דוחות ועבודות תפירות, דיוורי דין ודברים וטחי פרסום באתר החברה ובויתו החדשיו אותו היא מפיצה באפליקציות

- גיוס, הקמה וניהול צוות מכירות, הדריכתו וניהולו.
- בניית מערך המכירות של החברה כולל בנייה ייעדי מכירות ארגניים לחברה, הגדלת מכירות החברה ב 15% בכל שנה, התווית דרך חדשה ויצירתית, איתור שוקים וקהל יעד חדשים למחוקקת מכירות
- ניהול תהליכי מכירות מערכות SaaS
- משא ומתן בדרגים בכירים של מנכ"לים ובעליים של חברות, מנהלי קרנות הון סיכון ובעלי חברות Glilot Capital, Terra Venture Partners, Magma Ventures .Partners and KPMG, E&Y, Citi Bank, HSBC, Bank of India התמחות בטיפול במשברים ושימור לקוחות.
- תרומה להתייעלות, מיינוד והכוונת החברה לשיפור הנהלה של החברה.
- לחברת קהיל ללקוחות מדיניות זרות ולכך רוב התנהלות החברה התבצע בשפה האנגלית, התכתבויות באי מייל, שירות טלפון, פגישות ומפגשים ועוד מול לקוחות ושותפים עסקיים

2002 - 2012 חברת דין אנדרטורי ישראל (D&B) 2006 ואילך - מנהל מכירות בתחום חו"ל - International Product Manager

- בניית אסטרטגיית מכירות קביעת מחירונים ומבצעי מכירות למוצרים קיימים ולהחדרת מוצרים חדשים, על בסיס ניתוחי שוק.
- ניהול כל המכירות הבינלאומיים של החברה בהיקף של 4 מיליון שקל בשנה.
- ליווי מוצרים חדשים בחברה, אישי מכירות ולקוחות בכל הקשור במוצרים הבינ"ל, כולל ביצוע הדרוכות פרוונטאליות והדרוכות אישיות.
- ניהול מוצר ועובדת מול הדרגים הבכירים ביותר בחברות הגדולות בארץ, ומול לקוחות אסטרטגיים.
- התאמת פתרונות מידע טכנולוגיים לקוות תוך התאמה למסגרת תקציב.
- יצירת / אחריות על שיטופי פעולה בין לאומיים מול החברות הגדולות בעולם (כגון HP , מייקרוסופט ועוד), ואחריות על הקשר בין החברה לחברת האם בארה"ב.
- הישגים בולטים :

 - הצלחת הכנסות בתחום חו"ל פי ארבע אל מול היעד שהוצב בפרק זמן של שלוש שנים
 - זיהוי ואיתור של פרויקטים גדולים וסగירות העסקאות

2002-2006 מנהל תיקי לקוחות אסטרטגיים - Senior Account Manager

- הובלת מהלך אסטרטגי להחדרה ומכירת פתרונות החברה, פילוח שוקים חדשים, גיוס לקוחות חדשים.
- ניהול תיק לקוחות רחוב ובו לקוחות מתחומי עסקים שונים כגון : טבע, אלביט, ציק פוינט, Nice ועוד.
- מכירות מוצרים SaaS ניהול מكيف של תיקי לקוחות ; משלב התקשרות הראשונית, אפיון צרכים, ניהול מוצר ומטען, מכירה, חתימה על חוזים ועד ליווי בשירות שלאחר מכירה הטמעת מוצרים בבית לקוח (after sale, post-sale)
- גיוס לקוחות ; איתור לקוחות, אפיון צרכים והתאמת מוצרים ייחודיים לדרישות וצרכי הלוקה (pre-sale)
- העממת הפעולות ומכירת השירותים לקוחות קיימים והגדלת נפח הפעולות מולם.
- שימור לקוחות - מתן ליווי מקצועי וಐקווני למשך כל תקופת החוזה.
- הישגים בולטים :

 - הצלחת מספר לקוחות בתיק תוך ארבע שנים
 - טיפול במשברים ושימור לקוחות בתיק למשך של מניעת נטישה.

2000-2002 צל מחשבים - מנהל שיווק ומכירות

בית תוכנה/חברת הייטק אשר פיתחה מוצר תוכנה לניהול צי רכב ומערכת ERP לעולם הביטוח, חברות וסוכניות

- ניהול צוות שיווק ומכירות הובלה והנעת הצוות להשתתף יעדית תפוקה, איניות ושירות.
- כתיבת תוכניות שיווק שנתיות ורביעיות לקידום מהלכי מכירות של תוכנות פרוצות דרך.
- ארגון תערוכות, כנסים הקמת דוכנים, כתיבת תוכן שיווקי, וארגון חומרני מركזם.
- גיוס לקוחות; פיתוח שוקים חדשים, שימור לקוחות, והגדלת נתח השוק ואחיזת החברה בשוק.
- הגדרת דרישות שיווקיות והמרתם לתהליכי הפיתוח ושדרוג התוכנה, בעבודה מול מחלקות פיתוח תוכנה.
- שימור לקוחות - עבודה שוטפת מול לקוחות קיימים להעמקת הפעולות, לשדרוג התוכנות וכיו"ב.

השכלה:

1997-1999 - MA בניהול השיווק, לונדון:

MIDDLESEX UNIVERSITY - London

M.A.M.M - Master of Arts in Marketing Management

1996-1997 - BA מנהל עסקים עם התמחות בשיווק, לונדון, סיום התואר בחצטיינות:

THE AMERICAN COLLEGE - London

B.A. in Business Administration (Hons.), Concentration in Marketing.

שירותות צבאי:

1989-1992: שירות צבאי מלא - מש"ק ממש"ל במטה המנהל האזרחי באיו"ש והשלמה של שירות מילואים.

מחשבים: מיקרוסופט אופיס, סיילס פורס

שפות: עברית - שfat אם, אנגלית ברמה של שfat אם.

תחביבים: אומניות לחיימה בשיטת דניס היירדוז, חגורת שחורה, רכיבה באופניים.

*****המלצות תיימסרנה לפי דרישת*****