

בן בנימן בכור

תאריך לידה: 1/9/1991
ארץ לידה: ישראל
כתובת: פתח תקווה
גישות: נייד
מספר זהות: 203909932
מין: נשי
טלפון: 052-7588389
מייל: behur3@gmail.com

תמצית:

בעל ניסיון של 10 שנים בעולם המכירות והשיווק, בעל "ראש גדול", יכולת ניהול גבואה, יכולת מכירותית גבואה, שילטה טוביה במצב לחץ, חסוי אנווש טובים, יכולת עבודה טוביה בנסיבות, בעל מוסר עבודה גבוהה, אסרטיבי, חותר למציניות.

2010-2013 - חטיבת גבעתי גדור "צבר"
לחום, שחרור בדרגת סמל ראשון.

השכלה

2017-2020: תואר ראשון, מנהל עסקים שיווק ופרסום – Ono Academic College.

נסיען תעסוקתי

2021- היום – ניהול שני צוותי מכירות בחברת הביטוח "מגדל".

- ניהול פעילות וצוותים – פעילות יצאת ונכנסת מוצר רכב ומוצר דירה.
- הובלת תהליכי פנים לשיפור יעדி המכירות.
- גיוס והכשרת עובדים חדשים.
- הנעה למכירות ע"י מבצעים ותחרויות, משבבים ומיקסום הצלחה.
- החדרת מוטיבציה יומית ברמת נציג.
- ניהול שוטף של כ- 26 נציגים משני צוותי אלמנטר, רכב ודירה – משבבים, הדרכות, טיפול ממשעי,
- הכוונה וטיפול בכל נציג באופן אישי ע"פ צרכיו וצרבי המערכת.
- שיפור וניהול מודיע התפעול והרווחיות במקודם.
- ניהול מסוק שיווקי מול גורמים Chíזוניים, הדרכת מכירות לנציגים, משבבים, שיפור רווחיות בהתאם לעדדים.
- הדרכות מכירות שוטפות, טיפול בהתנדויות, חתירה לסגירה, בניית ה"חליפה" שתתאים לצרכי של הלוקות.

2020 – 2021 – מנהל משמרות/ ראש צוות מחליף בחברת הביטוח AIG

חברת ביטוח גלובלית התפקיד כל יכולת רתימת גבואה, אסרטיביות, מניגות, עבודה מול מספר משקיפים במקביל, ניהול שגורות כליליות, ניהול הנציגים תוך הנעת המשמרות.

- ניהול של כ- 150 נציגי מכירות, מדריכי בוקר לפני כניסה למשמרות, מישוב הנציגים, ניהול יעדים יומי וחודשי.
- הנעת המשמרות להגעה לעדדים, ניהול זמנים במקודם, ניהול זמינות הנציגים, הנעה לפועלה ע"י תחרויות משבבים וקריטריונים נוספים.
- מדריכי מכירות לכלל העובדים בצוות, שיחות אישיות, הצבת יעדים אישיים, הטמעת עובדים חדשים בארגון.
- פתרון תקלות מחשב ורשת במהלך המשמרות, עבודה מול משלקקים בכירים בחברה, ישיבות הנהלה בכירות.

2018 – 2020 – נציג מכירות טלפון בחברת הביטוח "AIG"

חברת ביטוח גלובלית

- נציג מכירות ביטוח דירה משכנתה וחימם.

- עבודה מול רשותות "קרות", מכירת מוצר החברה ללקוחות פוטנציאליים תוך הגדלת המכירות והוספת CISIM.
- טיפול בהתנגדויות, מתן שירות לאחר המכירה ללקוח, ניהול "פולו-אף" ללקוחות, עמידה בעד"ה החברה.
- עוררות הצורך אצל לקוחות ו_IOS ללקוחות חדשים.

• 2018 – 2015 – מנהל איזור מרכז בחברת "הוט" תקשורת

- התפקיד כלל אחראיות רבה, אסרטיביות, עבודה במקביל מול ממשקים, מנהגות, יכולת רתימה גבוהה.
- ניהול של כ-30 עובדים, שמתוכם 6 מנהלי סניפים, ניהול היעדים, ניראות הסניפים, מתן מענה למנהלים, ישיבות מנכ"ל.
- ניהול נתישת עובדים וIOS, הטמעת עובדים חדשים בארגון, משבבים למנהל, מדריכי בוקר, ניהול מלאי הכספיות בסניפים.
- חתירה למציאות והגעה ליעדים, ניהול התמורות של המנהלים והנכיגים, אישורי הנחה חריגים.

• 2015 – 2016 – מנהל סניף בחברת "הוט" תקשורת

- ניהול של כ-4 עובדים, הנהה לפועלה, יצירת ידיים, עמידה בעדי הסניף.
- גיוס עובדים, ראיונות עבודה, משבבים אישיים, הגדלת מכירות הסניף.
- ניהול מלאי הסניף. ניראות חיונית, מנק דיווח יומי לגביה עדי מכר.
- ניהול שגרה יומית, מענה לצרכי העובדים והלקוחות.

ביבט עבודה ותוכנות

Office, Word, PowerPoint, Excel, Outlook, Windows, Policy, Anav, Tableau, ERP, CRM, תוכנות ביטוח,

שפות

אנגלית: טוביה מאוד, כתיבה דיבור וקריאה.

עברית: שפת אם

ידע במחשבים בארגון (ניסין וידע משרד' באופיס, אאוטלוק, מערכות מחשב ארגוניות, וכו')