

- ↩ סוכנת מכירות שטח (B2B) ומנהלת אזור - ניהול ופיתוח קווי מכירות, גיוס לקוחות חדשים ושימורם בשוק תחרותי.
- ↩ קידום תהליכי מכר, הטמעת מבצעים, הגדלת במגוון הנקודות המכירה, בדיקת מלאי וביצוע הזמנות, מתן שירות מצוין.
- ↩ כושר מכירה ושכנוע, למידה מהירה, מוכוונות לביצועים גבוהים, אוריינטציה טכנולוגית, מוטיבציה ויחסי אנוש מצוינים.

#### ניסיון תעסוקתי

2024 - כיום:

#### מנהלת אזור צפון וסוכנת מכירות שטח, חברת 'דנון תכשיטים'

- אחריות על מכירת מוצרים ללקוחות קמעונאים וסיטונאים בכל אזור הצפון.
- בניית לוח"ז שבועי, תאום פגישות, תכנון והובלת תהליכי מכירה אפקטיביים.
- גיוס לקוחות חדשים - בדיקת התאמה וצרכים, מיקומים ושטחי מדף.
- בניית הצעות מחיר, ניהול תהליכי מו"מ, Follow Up וסגירת עסקאות.
- קיום ביקורים בנקודות המכר, בדיקת מלאים וביצוע הזמנות.
- שימור לקוחות בסביבה תחרותית ומתן שירות לאורך התהליך.

2023-2019:

#### מנהלת תיקי לקוחות, חברת איל מקיאג'

- מכירה ושיווק של קורסים והכשרות ללקוחות פוטנציאליים.
- פניה יזומה ללקוחות, הצגת החברה, קביעת פגישות והנעת תהליך המכירה.
- יצירת חיבור עם הלקוח והבנת צרכיו, קיום מו"מ, סגירת עסקה וגביית כספים.
- גיוס לקוחות, הגדלת נפח ההזמנה מול הלקוחות ועמידה מוצלחת ביעדים.
- קידום תהליכי מכר, הטמעת מבצעים ויצירת לידים חדשים.

2019-2016:

#### אשת מכירות בתחום הנדל"ן, חברת 'רימקס'

- גיוס נכסים חדשים ושיווקם בקרב לקוחות פוטנציאליים.
- גיוס לקוחות - הצגת הנכס, קיום סיור, ניהול תהליך מו"מ וסגירת עסקה.
- סגירת חוזים, גבייה, מתן שירות וליווי הלקוח לאורך כל התהליך.

2016-2013:

#### מנהלת משרד, חברת 'מאי מרקט'

- אחריות אדמיניסטרטיבית על פעילות קמעונאית בסניף החברה.
- ריכוז חומר הנהלת חשבונות - חשבוניות, קבלות ותעודות משלוח.
- קליטת סחורה והתנהלות מול ספקים ממגוון תחומים.

#### השכלה:

קורס פיתוח אפליקציות, HackerU

קורס מכירות בתחום הנדל"ן, רימקס

קורסים והכשרות בתחומי מכירות, ניר דובדבני

יישומי מחשב: תוכנות Office ומסופונים

שפות: עברית ורוסית - שפות אם, אנגלית - רמה גבוהה

\*\*המלצות ותעודות יינתנו על פי דרישה.