

ניסיון רב בניהול מכירות ושיווק בחברות מובילות במגזרים מגוונים. בעלת יכולת לניהול מו"מ לסגירת עסקאות מורכבות בהיקפים גדולים עם לקוחות וספקים עסקיים תוך מתן דגש על שירותיות גבוהה. מבצעת תפקידים בהם נדרשת הבנה מערכתית, ראייה עסקית, יכולת רתימה, הנעת אנשים וחשיבה יצירתית.

2021-היום: מנהלת מותג, שיווק ומכירות בחברת "שימחה זה אנחנו"

- שיווק ומכירה B2B.
- היקף מכירות של 800 אלף ש"ח בחודש.
- ניהול מערך המכירה של המותג, תפעולית ומקצועית.
- גיבוש תוכניות אפקטיביות שמאפשרות עמידה ביעדים.
- מעקב אחר התקדמות בביצוע והישגים בכל התחומים.
- בניית אסטרטגייה לשיווק המותג בשווקים חדשים.
- ניהול הביצועים ותפעול שוטף של מוקדי המכירה.
- עמידה ביעדי מכר, איכות, תפעול ושירותי ערך מוסף.

2018-2021 מנהלת עסקאות ליסינג לחברות - קבוצת שלמה

- ניהול אופרציית המכירות.
- היקף מכירות של מליון ש"ח בחודש.
- שיווק ומכירה B2B.
- ניהול מו"מ מול גורמים בכירים בחברות לסגירת עסקאות.
- שימור ותחזוקת לקוחות, ייעוץ ותמיכה בפן המקצועי.
- בניית הצעות מחיר בהתאם לצרכי הלקוח ותקציבו.

2009-2018 - מנהלת לקוחות אסטרטגיים, עיתון "ישראל היום"

- קיום פגישות מול גורמים בכירים בחברות.
- ניהול מו"מ וסגירת עסקאות חדשות ע"פ יעדים.
- בניית הצעות מחיר ואסטרטגייה שיווקית ללקוח.
- שימור ותחזוקת הלקוחות, שירות, ייעוץ ותמיכה בפן המקצועי.
- מיכוי צרכים שיווקיים ומחקריים לכדי גיבוש פתרונות והצעות מחיר.

השכלה <

2004-2005 מינהל עסקים, המכללה למינהל
1991-1994 : תואר ראשון בשפה וספרות צרפתית, אוניברסיטה לשפות זרות טשקנט.

מיומנויות מחשב <

Word | Powerpoint | Excel

שפות <

עברית - שליטה מלאה כתיבה וקריאה | רוסית - שפת אם | אנגלית - ברמה טובה