

## תמצית:

- ↔ ניסיון מגוון ועשיר בייזום והובלת תהליכי מכירה טקטיים ואסטרטגיים. ניסיון רב בניהול משא ומתן.
- ↔ ניסיון ביעוץ ותכנון הנדסי
- ↔ ניסיון רב במכירות, יעוץ מקצועי ושירות ללקוחות מוסדיים (B2B) ולקוחות פרטיים (B2C), במגוון רחב של תחומים ותעשיות – טכנולוגיה, מיגון ואבטחה, רפואה.
- ↔ יכולת שיווק, מכירה וליווי לקוחות, קניינים ומנהלי רכש, בשוק הפרטי, מוסדי וציבורי הכולל התאמה לרגולציות עקומת למידה מהירה ועצמאית בשלל תחומים חדשים וטכנולוגיות מתקדמות
- ↔ ראייה מערכתית ותודעת שירות גבוהה, מסירות ומחויבות גבוהה לתפקיד ולארגון, תוך חתירה מתמדת לשיפור תהליכים, מצוינות ועמידה ביעדים
- ↔ שחקן קבוצתי בעל תקשורת בינאישית וכושר ביטוי גבוה מאוד.
- ↔ יצירתיות גבוהה וחשיבה 'מחוץ לקופסא', אנליטי, יסודי ובעל מוטיבציה מתמדת לשיפור יעילות והגברת תפוקות
- ↔ גמישות גבוהה ויכולת עבודה בתנאי לחץ וסביבה משתנה

## השכלה והכשרה

1992- הנדסאי מכונות, מכללה טכנולוגית באר שבע

## ניסיון תעסוקתי

### **2018 – עד היום מנהל מכירות אזורי ויעוץ תכנון הנדסי - חברת 'טרלדור'**

- איתור לקוחות חדשים הן בשוק המוסדי והן בשוק הפרטי
- שיווק ומכירות מוצרי החברה (אמצעי מיגון ואבטחה) והחדרת מוצרים חדשים לשוק
- איתור צרכי הלקוח, תכנון הסביבה בהתאם לשטח, מדידה וביצוע הזמנה
- ביצוע גביה וליווי הלקוח, כולל ייעוץ ותמיכה שוטפת עד לסיום הליך הפרויקט
- מדידות הנדסיות הכוללות ניתוח שטח, תכנון, בנייה ושרטוט תוכניות נדרשות, תוך עמידה בסטנדרטים ובתקנים הנדרשים לייצור מוצרי החברה במפעל.
- ניהול הממשק בין המכירות, הלקוחות ומערך הייצור.
- יעוץ ומתן פתרונות הנדסיים מקצועיים, העומדים בסטנדרטים הנדרשים, בהתאם לתנאי השטח והצרכים.

### **2015 - 2018 מנהל מכירות ואחראי משמרת - רשת 'רוזן מינץ'**

- אחראי משמרת- ניהול, מכירה, אחריות על עובדים, הכנסות וכספי הסניף
- ניהול מכירת מותגי הסניף, מתן שירות ומענה לצרכי לקוחות
- ביצוע התאמות ושיפורים טכנולוגיים במותגי הסניף, בהתאם לסטנדרטים ודרישות הרשת
- אחריות על נראות ומיתוג הסניף

### **2007 - 2015 מנהל מכירות אזורי- חברת "טרלדור"**

- איתור לקוחות חדשים הן בשוק המוסדי והן בשוק הפרטי
- שיווק ומכירות מוצרי החברה (אמצעי מיגון ואבטחה) והחדרת מוצרים חדשים לשוק
- איתור צרכי הלקוח, תכנון הסביבה בהתאם לשטח, מדידה וביצוע הזמנה
- ביצוע גביה וליווי הלקוח, כולל ייעוץ ותמיכה שוטפת עד לסיום הליך הפרויקט

### **2004 - 2007 מנהל מכירות אזורי- חברת "סטרטיק"**

- שיווק ומכירות מוצרים מתכלים וכימיקלים לחדרים נקיים בתעשייה הרפואית
- בניית קשרי עבודה ושיתופי פעולה, תכנון פרויקטים וניהול הקשר והשירות ללקוחות עד סיום ביצוע הפרויקט
- איתור לקוחות, אפיון וניתוח צרכי הלקוח, בניית הצעות מחיר והגשת מכרזים לפרויקטים
- הקפדה על עמידה ביעדי מכירה אישיים

**1996 - 2003 מנהל מכירות אזורי- חברת 'מדי מרפא חוליות מוצרים רפואיים'**

- בניית קשרי עבודה ושיתופי פעולה, תכנון פרויקטים וניהול הקשר והשירות ללקוחות עד ביצוע העבודה
- איתור לקוחות, אפיון וניתוח צרכי הלקוח, בניית הצעות מחיר, הגשת מכרזים לפרויקטים ועמידה ביעדי מכירה
- תכנון מוצרים למטרות אחסון רפואי לפי דרישות הלקוח
- אחריות וטיפול בכ- 10 בתי חולים ממשלתיים וקופ"ח במרכז ובצפון הארץ, בתי אבות, משרד הביטחון

**1994 - 1996 סוכן מכירות אזורי- חברת "מ. פיינגרש מוצרים רפואיים ואורטופדיים"**

- ניהול הקשר והשירות ללקוחות עד ביצוע העבודה
- איתור לקוחות חדשים
- אחריות על כל בתי חולים וקופ"ח בכל הארץ, סופר פארם וכלל פארם באזור הדרום והמרכז

**שירות צבאי- לוחם חי"ר**

**שפות - עברית – שפת אם, אנגלית- שליטה מלאה**

**תחביבים- רכיבת אופני שטח מקצועית בארץ ובחו"ל**

**אודה על שמירת דיסקרטיות**