

קורות חיים

אביב ורדי | פרק 17, הוד-השרון | נייד: 054-2295515 | varddi@gmail.com

שנת לידה: 1995 | ארץ לידה: ישראל | בעל דרכון אירופאי

השכלה:

2022- תואר ראשון במנהל עסקים בשילוב התמחות במימון ושוק ההון-BA, במסלול האקדמי

המכללה למנהל. (סיום תואר בהצטיינות יתרה)

2020-2022 – קורסים טכנולוגיים ופרויקטים אקדמיים:

- בוגר קורס- ניהול מוצר מטעם חברת Elevation ac.
- בוגר קורס- שיווק דיגיטלי ופרסום מטעם חברת Elevation ac.
- מצטיין קורס תכנות- Python
- השתתפות במועדון ההשקעות מטעם בית הספר לכלכלה-המכללה למנהל.

ניסיון מקצועי:

היום- 2019 : חברת "צ'מפיין מוטורס VW" | מנהל תיקי לקוחות- פרטיים ועסקיים.

- אחריות לניהול המכירות בקרב הלקוחות הפרטיים והעסקיים, תוך ניהול הקשר עם הלקוח ובניית מערכת אמון וקשרי עבודה הדוקה.
- עבודה שוטפת מול ממשקים פנימיים וחיצוניים לארגון בדרגות שונות, החל מניהול בכיר, ספקים וחברות שיוע.
- יכולת ניהול ומשא ומתן, שיווק, חתירה לסגירת עסקאות תוך עמידה ביעדים ועבודה תחת לחץ.
- ניסיון עשיר באולמות הליסינג וטרייד אין ובניית סל פתרונות מקצועי ללקוח.
- פעילות יזומה, יצירתית ופרו-אקטיבית לאיתור לקוחות חדשים

2018-2019 : חברת "דיאטה ילנה מלישבה" | ניהול צוות מכירות בטלפון.

- מנהל מצטיין- עמידה בהצטיינות ביעדי המכירות של הקבוצה, תוך שימוש בכלי מכירה מתקדמים (תוכנות CRM- מערכת ניהול לקוחות, SAP).
- בעל אוריינטציה מכירתית גבוהה, כושר שכנוע ואסרטיביות תוך מתן תודעת שירות גבוהה.

2016-2018 : "כלמוביל חטיבת-טרייד אין" | ניהול ותפעול וביצוע נסיעות מבחן לרכבי יד ראשונה ושנייה.

- מתן שירות, מענה וייעוץ למתעניינים וללקוחות חדשים, תוך ליווי, הדרכה וייעוץ על הרכב, אופן השימוש, פונקציונליות וחווית נהיגה.
- אחריות על תיאום וביצוע בפועל של נסיעות מבחן ללקוחות, החל משלב תיאום נסיעת מהחבן ועד לתהליך המכירה אצל הנציג.
- גיבוי נציגי המכירות בתהליך המכירה, על ידי חיזוק וביסוס תהליך הקנייה אצל הלקוח באמצעות הדגשת היתרונות והחזקות של הרכב, ויצירת חיבור בין הלקוח לבין הרכב.

שירות צבאי:

2013-2016: חטיבת הצנחנים, גדוד 890, לוחם 07 ושחרור בדרגת סמל ראשון.

שפות: עברית שפת אם | אנגלית- טובה מאוד.

יישומי מחשב: שליטה בכלים טכנולוגיים כגון: Python, SQL, בניית ואנליזה של דוחות אקסל והגעה לתובנות מכירה ושליטה מלאה ביישומי ה-Office.

אני יכול להעיד על עצמי כבעל מוטיבציה גבוהה להצליח ולהתקדם. שואף למצוינות, בעל יכולת לפתח תקשורת בין אישית ובעל "אינטליגנציה רגשית". בעל תודעת שירות גבוהה. לומד מהר נושאים חדשים וחותר בנחישות להשגת היעדים. אשמח להשתלב בתפקידי מפתח המשלבים מגעים עם לקוחות, הן מהמגזר הפרטי ו/או העסקי, אשר משלבים תהליכי שיווק ומכירה, הבנה אנליטית וחשיבה יצירתית.