

- ⇐ ניסיון עשיר בתחום המכירות, פיתוח עסק ושיווק לחברות, ארגונים ומגזרים שונים בתחוםים טכנולוגיים.
- ⇐ דיבוי הזרם ניירות, ייצור שוקים וערוצי מכירה חדשים, ייזום פניה ללקוחות, הובלת תהליכי מכירה מורכבים וניהול מז"מ.
- ⇐ נמרת, מושך עבודה גבוהה, כשר ביוטי גבוהה, יכולת עבודה עצמאית, בצוות ותחת לחץ, תקשורת בין אישיות גבוהה.
- ⇐ יחס אנוש מעולים עם לקוחות המתחבطة כלילו כל תהליכי המכירה. עמידה בתנאי לחץ, אחריות ומהימנה.

nisyon_tuusokti:

2022: כרגע עובדת כמנהלת מכירות בפורטל אינטראקטיבי כלכלי.

2015-2020: מנהלת מכירות בתחום הכנסים והאירועים בחברת HRUS

הגדלת מג'ר לקוחות לכנסים, ניהול תיקי לקוחות קיימים והרחבת פעילות, מתן סיוע בתפעול ואופרצית הכנסים.

2015: מכירות בחברת FOREX

2014: מנהלת מכירות בחברת IPTECH

2013: מנהלת תיקי לקוחות בחברת UPS

2009-2012: מכירות ופיתוח עסק "בינה סטטוסורסינג"

מכירה ושיווק של פתרונות אוטוסורסינג, שירותים מנוהלים, מוקדי ידע ותוכן, פתרונות ושירותי VoIP, תכנון וניהול פרויקטים.

- התווית אסטרטגיה ומדיניות מכירות ושיווק למגזרים שונים ובראייה לטוויה ארוך.
- פיתוח שוקים חדשים, איתור לקוחות פוטנציאליים ויצירת שיתופי פעולה עסקים ואסטרטגיים.
- הובלה וייזום של תהליכי מכירה מורכבים הכוללים התמודדות בשוק תחרותי.
- גישת לקוחות חדשים ובכלל זה מכירת פתרונות אוטוסורסינג ופתרונות טכנולוגיים ללקוחות עסקיים.
- ניסיון בעבודה מול יעד מכירה אגרסיביים, והגדלת נתח שוק ללקוחות קיימים.
- הובלת תהליכי מכירה משלב יצירת הליד וביצוע המכירה ועד לירואת התנהלות תקינה ושביעות רצון הלקוח.
- הרחבת הקשרים מול מקבלי החלטות בארגונים שונים במגון רחב של מגזרים.
- יצירתיות ומעוף, חריצות יסודיות, יצרת קשרי אמון ויחס אנוש מצינים, מחיבות גבוהה ומוטיבציה.

2006-2008: ייעוץ שיווק ופיתוח עסק "מחשبة קדימה"

מתן פתרונות מעשיים לנושא המשיכויות במשפחות ובעסקים, בשילוב ידע בתחום הבינאי, המשפט, הנהול, החשבונאי ומיסוי.

- גישת לקוחות חדשים ובנית יחס אמון מתחשים מול לקוחות קצה ובני משפחתם
- בניית אסטרטגיות עסקיות לחברות וישום בפועל - ניתוח והתאמת המוצר לצרכי הלקוח
- דיבוי מוקדי בעיות ומתן פתרונות בתחום בינאי, ופתרונות תקשורת בהיבט העסק המשפטי.

2003-2005: מנהלת מכירות ושיווק במדוראה האנגלית של עיתון הארץ – Herald Tribune :

המדוראה האנגלית שילבה בתוכה גם ידיעות מתרגמות מעיתון הארץ וגם את המדוראה האירופית של הראל טריביון מאירופה.

- הקמה ותפעול של דוכני מכירה להגדלת כמות מנויים.
- ייזום כנסים לקהל אנגלוסקסים וארגוני עולם צפօן אמריקה להגדלת כמות מנויים.
- ביצוע פעילות יזומה לסטודנטים באוניברסיטאות השונות להגדלת כמות המנוים.

השכלת:

2004-2005 תואר שני M.sc. בהנדסה ארגונית מ- NY Polytechnic

2001-2004 תואר ראשון B.sc. במנהל עסקים Champlain College, התמחות בשיווק.

קורסים והשתלמויות:

- קורס ניהול השיווק והמכירות – "המכללה למנהל". (1990-1992)
- קורסים בנושא פסיכולוגיה, סוציאולוגיה, כלכלה..- אונ"פ. (1993-1994)
- קורס ב"אורין מחשבים" - יישומי תוכנות מחשב - PPT, WORD, EXCEL . (1997)
- קורס בסיסון מחשבים להנדסת רשות מיקרוסופט. (2000)
- קורסים באינטלקנציה רגשית, שפת הגוף – ייח' ללימוד חוץ באוניברסיטת ת"א. (2005)
- בוגרת Coaching ב-CTI ישראל (2007-2006)
- קורס CCNA – ג'ון בריס מחשבים (2010)
- שליטה בכל יישומי האינטרנט וה- WEB 2.0 .
- קורס PPC של חברת DIGITALNET בשילוב עם עמותת תפוח (2020)

שפות: עברית - שפת אם ~ אנגלית – ברמה גבוהה מאוד.

שירותות צבאי: חיל אויר – צפ"טית בבור.

כללי: יציגית, טיפול דינامي ונמרץ. מקפידה להתמיד בכושר גופני, שחיה, צעידה חדר כושר.
מאוד אנרגטית, אנרגיות חיוביות ואדם אופטימי.