

כתובת מגורים: חולון
מצב משפחתי: נשוי + 2
שנת לידה: 1979

- מנהל מכירות ושירות לקוחות גם עסקיים, בעל ניסיון עשיר ביצוע המכירה, תוך מקסום רוחים ועמידה ביעדים ויצירת יחס אמון מול הלקוחות.
- ייזום שיחות מכירה, מתן מידע שיווקי ומכרתי, ניהול מו"מ וסיגרת עסקאות לצד ניהול צוותים והנעתם לעמידה ביעדים.
- כשר ביטוי וידעת שפות, ניהול מו"מ, כשר ניהול והנעת צוותים, תודעת שירות ויחס אונש מעולים.
- אוריינטציה מכרתית, יכולת הנעת עובדים, יכולת קבלת החלטות באופן עצמאי.

ניסיון תעסוקתי

עד 2017

"חסמל יפו אוטלט בע"מ

- מנהל חנות

מכירות, שירות לקוחות

2016 עד 2017

מנהל מוקד מכירות אתר האינטרנט "מחסני חשמל"

- ניהול צוות נציגי המכירה - אחראיות על הנעת העובדים והובלתם לעמידה ביעדי המכירה, והשירות.
- אחראיות על רמתם המקצועית של הנציגים - מתן תמיכה מקצועית, חניכה ומשוב לעובדים, העברת הדרכים מקצועיות לנציגים.

2014-2015: מנהל מכירות ותיקי לקוחות, א.ד.א.י., השקעות בע"מ, הרצליה

- קידום מכירות מט"ח וירטואליות באמצעות ייזום שיחות מכירה עם הלקוח וניהול מו"מ להגדלת השקעותיו.
- ניהול תיקי לקוחות: ייזום שיחות יומיות עם הלקוח, מתן מענה לצרכיו והגדלת הרוחניות המשקעותיו.
- עבודה עם לקוחות הארץ ומחו"ל לרבות בריה"מ ואלה"ב תוך ניהול מו"מ בשלוש שפות שונות.

2014-2004: פקיד ניהול מכירות ומכירות פרונטאליות, מחסני חשמל (2015-2012)

- קידום המכירות בסניף: ניהול תצוגת המוצרים והמבצעים, אישור הנחות וסיווע פרטני בסגירת עסקאות.
- ניהול עסקאות גדולות באמצעות שירות מוכר, התאמת המוצר ללקוח וניהול מו"מ לסיגרת העסקה.
- ניהול עובדים החל מהגייס וההכרשה לפקיד ועד הקצתה ממשימות והנעה לעמידה ביעדי המכירות.
- תיאום, עדכון ודיווח ממונים על היקפי המכירות, זיהוי קשיים בתחום ושותפות במתן פתרונות.

אחראי משמרת ומילא מקום מנהל מכירות (2009-2008)

- קידום מכירות באמצעות מתן שירות מוכר לקוחות ומנתן תמיכה לעובדי הסניף בסגירת עסקאות.
- תחילת התפקיד כיעץ מכירות (2009-2004)
- ✓ **קידום לאחרי משמרת ומנהל מכירות ראשי בסניף.**

2004-2003: סוכן מכירות, שיקם אלקטרוני, ראשון לציון

- אחראי מכירות במח' סטראeo ומחשבים: קידום מכירות המוצרים ע"י סידור תצוגות מבצעים וביצוע מכירות.
- מתן שירות מוכר: ייזום שיחות מכירה עם הלקוח, התאמת מוצר לצרכי, ניהול מו"מ וסיגרת עסקאות.
- שירות לקוחות פרונטאליי הכלול מתן מענה לצרכי הלקוח, לצד מתן מידע כללי ושיווק.
- הדמנת סחורה באופן מוחש בהתאם לבדיקה חוסרים וביקושים למוצרים במחלקה.
- ✓ **עמידה ביעדי המכירות.**

2003-2001: מנהל חנות אלקטרוני וחשמל, חברת "א.ר.י." שוק מזרחי בע"מ

- מתן שירות מוכר לקוחות החל מהציג המוצרים, מתן מידע רלוונטי, ניהול מו"מ, סיגרת עסקה וגביתת תשלום.
- ניהול מלאי בהתאם להיצע וביקוש, ספירות מלאי תקופתיות וחישובי מלאי תקין לצד החזרת מוצרים לשפק.

- **ביצוע הזמןות** החל מהשוואת הצעות מחיר ספקים, ניהול מומ"מ להזלת עלויות ועד ביצוע הזמןה ומעקב אספקה.
- **פעול ותחזקה שוטפת** של הסניף תוך הקפדה על נראות החנות ותצוגות מוצריים.

השכלה והשתלמויות

- ☒ **קורסי מכירות** תקופתיים, מטעם מחסני חשמל (2004-2015).
- ☒ **לימודי הנדסאי** מחשבים וALKTRONIK, ביה"ס להנדסאים, אוניברסיטת ת"א (1997).
- ☒ **בגרות מלאה**, בריה"מ (1995).

שפות: עברית- ברמת שפט אם | רוסית- שפט אם | ארמנית- שפט אם | אנגלית- ברמה גבוהה מאוד.

ישומי מחשב: שליטה מלאה ביישומי Office | אחר: CRM

שירות צבאי: שירות בחיל האויר (1996-1997).

** המלצות תינכתה עפ"י בקשה.