

רקע

- ניסיון מוכח במכירות שטח, מכירות טלפוניות, איתור לקוחות חדשים, והגדלת נפח מול לקוחות.
- מיומנויות מכירה, איתור מרכזים והגשתם, עבודה והיכרות עם מערכות CRM, SAP, כלי Microsoft ועוד.
- עובד טוב בצורה עצמאית ובצוות עם הבנה עסקית רחבה במטרה להגדיל את רווחי העסק ואת רווחי המחזור של התיק המנוהל, תוך כדי הגעה ליעדים אישיים והגדלתם.

ניסיון תעסוקתי

[2021-היום] עצמאי ניהול וביצוע שיפוצים ובנייה – DR פרויקטים ואחזקות

- ניהול וביצוע שיפוצי ובנייה בתחומים :
- שליכת צבעוני, סופר גמיש, צבע פנים וחופ.
- ניהול פרויקטים בשיתוף קבלני משנה בתחומי השונים כגון: איטום, גבס, צבע, ריצוף אינסטלציה וחשמל.
- הכרות עם ספקי חומרי בנין וחברות נירלט, טמבור, דקו ליין, מלח הארץ, קורל. מוצרי הדבקה איטום וכו'.

[2019-2020] מנהל מכירות אבטחת מידע וסייבר – חברת אינטגרציה

- ניהול תהליכי מכירת פתרונות אבטחת מידע מתקדמים של מגוון יצרנים כגון Palo Alto, Cisco, Fortinet ועוד רבים.
- ניהול ספקים ועבודה מול יצרנים, לקוחות, ומחלקות פנימיות.
- איתור וגיוס לקוחות עסקיים במגוון ענפים בין היתר חברות תעשייה, סטארט-אפים, וחברות ביטחוניות.

[2013-2018] מנהל תיקי לקוחות מגזר עסקי - סלקום

- מכירת מוצרי החברה בעולמות התקשורת הקווית, פתרונות אירוח, שרתים וירטואליים, תקשורת, אבטחת מידע וסייבר.
- אחראי על תהליכי איתור צרכי לקוח, הצגת מוצרים, בניית חבילות, ושימור לקוחות.
- הגדלת פעילות עסקית מול לקוחות, כולל קידום הכנסה של מוצרים חדשים בחברה

[2011-2013] מנהל צוות שירות ומכירה, מרכז שירות הרצליה - סלקום

- מנהל צוות של 12.
- אחראי על תהליך המכירה, עמידה ביעדים, שימור לקוחות, תדריכים והדרכות וכו'.
- טיפול בנושאים לוגיסטיים כמו שכר, חופשות, סידורי עבודה וכו'

[2013-2018] תומך טכני לקוחות מגזר עסקי, מוקד ה-Data.

- מתן שירותי יעוץ ותמיכה ללקוחות עסקיים כולל מכירה של ציוד קצה
- עבודה מול ממשקים רבים בתהליך התמיכה, כולל עבודה מול יצרנים

השכלה

- 2010 - קורס QA – מכללת HackerU
- 2007-2008 - קורס אבטחת מידע וטכנאי PC – מכללת און ליין.
- 1993-1997 – בגרות מלאה במגמת שיווק – תיכון סירקין המכללה למנהל.

שפות: עברית-שפת אם | אנגלית – רמה גבוהה