

תיכון – נערות הדסה

השכלת
1979–1983

ניסיוני תעסוקתי

2010-2023

נצח מכירות שטח – בחברת – בניאס-במבי פלסט בע"מ

- פיתוח ויישום אסטרטגיות מכירה כדי לבנות קשרי לקוחות ולמקם את המכרות.
- ניהול תיק לקוחות גדול, כולל מעקב אחר הזמנות לקוחות ופתרון כל בעיה.
- שיתוף פעולה עם צוותי ייצור + תפ"י כדי להבטיח אספקות בזמן של המוצרים.
- אחראיות על כל הפעולות מול הלוקה בתוך הארגון ומהוצאה לו, מהשלב של קבלת הזמנה ועד לאספקת המוצר המוגמר ללקוח.
- עמידה ביעדים חדשניים, רבוניים ושנתיים של מכירות לקוחות.
- נציג מכירות שטח מונחה תוצאות עם כ-30 שנות ניסיון במכירות, ניהול חברות/גבהה ושרות לקוחות.
- מנהל משא ומתן מיומן עם יכולת סגירות עסקאות. ע"פ מדדי החברה.

2003-2010

נצח מכירות שטח בחברת פולקס בע"מ

- איתור לקוחות חדשים, ייזום פגישות מכירה, אפיון מוצר לצרכי הלוקה, ניהול מומ"מ, טיפול בהתקנדויות וסיגרת עסקאות.
- ניסיון במכירות שטח הכלג גיס ללקוחות חדשים, שירות ושמור לקוחות תוך מקסום רוחניים ועמידה ביעדים העסקיים.
- גביית תשלום, מתן שירות לקוחות לפני ולאחר המכירה, טיפול בבקשת, פתרון בעיות ותלונות תוך שימור הלוקה.

1996-2003

נצח מכירות שטח בחברת פוני-פלסט בע"מ

- אחראי מכירות מוצר החברה לקוחות.

1987-1996

אחראי מחסן בחברת מנדרסון בע"מ – חדרה

- קבלה, בדיקה ורישום של משלוחים כניסה ויוצאים.
- תיאום מול ספקים לקוחות.
- אחראי על מהימנות המלאי במחסן.

שירות צבאי
1983-1986

מכונאי ציוד צ.מ.ה

הבראה ומילויות:

ניהול קשרי לקוחות, אסטרטגיית מכירות, חיפוש לקוחות פוטנציאליים, קידום מוצר, מחקר שוק, פתרון בעיות, יצירת לידים, כישורי מומ"מ, תקשורת ביןאישית טובה.

מחשבים:

שליטה בסביבה עבודה ממוחשבת- הזמינות דרך התאבלט. אוטלוק

שפות:

עברית- שפת אם.