

גיא אורי מיכאלי

מנהל מכירות / פיתוח עסק'

תקציר

מנהל מכירות בעל ניסיון של מעל 9 שנים במכירות B2B, B2C ו-G2G, ניהול קשר לקוחות, שיווק, וחווית לקוח. עמידה ביעדי המכירות תוך בניית מערכתיחסים אינטלקטואלית וארוכת טווח עם לקוחות. מונחה שירות, יצירתי, עצמאי, כשר למידה מהיר והבנה עסקית חזקה. אינטיגנציה וגישה יוכלה לחשורת בין אישיות חזקה. מחפש תפקיד כמנהל פיתוח עסק/מנהל מכירות בו יוכל ידי ביתוי את הניסיון והכישורים שלי כדי לתמוך להצלחה והצמיחה של החברה.

nisyon_tusoketi

מנהל פיתוח עסק, קבוצת InnoWave

נובמבר 2020 - היום

- ציירת צמיחה של רוחניות החברה על ידי פיתוח וקידום מכירות וניהול לקוחות באירופה.
- הגדלת מכירות של מוצרים ושירותים מול לקוחות קיימים.
- השתתפות בכנסים וירוטים בתעשייה ביצוג וקידום מוצר החברה.

מנהל מכירות ותיקי לקוחות B2B, נספרסו ישראל

פברואר 2014 - נובמבר 2020

- גיוס לקוחות חדשים (GET) – חברות הייטק ישראליות מובילות, גופים ממשלתיים, סטארטאפים, חברות תוכנה, מפעלי ייצור, יבואני רכב ומתחמי חילוי עבודה משותפים.
- ניהול משא ומתן על הסכמי סחר, מתן הצעות מחיר, ניהול תהליכי חתימת חוזים.
- ליווי ושמור לקוחות קיימים (Keep And Increase) – שמירה על אחוז נטישה נמוך ושביעות רצון גבוהה של לקוחות.
- פיתוח ערכאים חדשים ובנית אסטרטגיות מכירה שונות בהתאם אישית לצרכי הליקוי והגדלת ההכנסות למילוני ש"ח בשנה.
- בניית תדמית מותג וחיזוקה בשוק – כנסים, ארועי פרימיום ושיתופי פעולה.
- הדרכות ומנטורינג לעובדי החטיבה העסקית, וחיזוק מיומנויות תקשורת בין אישית, על מנת להבטיח עמידה ביעדי החטיבה.
- הובלת פרויקט Payment Solution בחטיבת Nayaya שהייתה פילוט ראשוני בעולם והוטמעה בהמשך ברחבי העולם.

סגן מנהל, עיריית בת - ים - מרכז מידע לתושבים ופניות ציבור

מרץ 2010 - דצמבר 2013

- ניהול תהליכי מול קבלני משנה ומחלקות של תפעול, גביה, רישיון עסקים ופיקוח עירוני.
- עבודה בשיתוף עם בכירים העירייה תוך הפגנת נחישות, כישורי תקשורת מילויים, כתובים ובין-אישים חזקים ומחזיבות לרמת שירות גבוהה.
- הובלת תהליכי שדרוג מערכת CRM, והכשרה עובדי המחלקה ומחלקות אחרות בעירייה על אופן השימוש במערכת. כתוצאה מהכך, הושגו שיפור בהזנת נתונים, תיעוד ומעקב אחר פניות של אזרחים, ובכך הושג שיפור בשביות רצון התושבים.
- תעוזת ה策טיונות הוענקה למחלקה בעקבות הפרויקט.

פרטים אישיים

guyorimichaeli@gmail.com 

0504585804 

מיומנויות

מכירות

פיתוח עסק

פתרונות בעיות

תקשורות בין אישיות

יחסים אbowש מעולים

מוסר עבודה גבוהה

יצירתיות

שפות

עברית – שפת אם

אנגלית – שוטפת

רוסית – שוטפת

גאורגית – שפת אם

קישורים

[LinkedIn](#)

נצח מכירות שטח, H&Z
ספטמבר 2008 - דצמבר 2009

- H&Z חברת ליצור כריות חימום רב תכליתית
- ניהול תהליכי מכירה ללקוחות פרטיים ועסקים חדשים
- יצירת קשרים והגדלת החשיפה לעסקים בקנה מידה גודל על ידי שימוש שיווקי
 יוזם ומצגות
- זיהוי ומיפוי ההזדמנויות עסקיות וכינוס של חברות SMB.
- הדרכת עובדים חדשים.

מנהל קשרים עסקיים, בזק תקשורת, מרכז עסקים אסטרטגי
נובמבר 2007 - ספטמבר 2008

ניהול תיקי לקוחות והרחבת מגוון המוצרים ודרג השירותים בהתאם לצרכי לקוחות
ניהול התהילה מקצה למקצה, החל מיצירת קשר ועד מתן פתרונות, עבור מגוון
 פתרונות בתחום התעשייה,
 אולמות תצוגה של רכבים וKİובי.ם.
מתן תמיכה בלקוחות וטיפול בתקלות הקשורות לתקשורת באינטרנט קווים ותשתיות.

סגן מנהל מחלקת שירות לקוחות, מלון רנסנס
ספטמבר 2003 - נובמבר 2007

- אחראי על ניהול הזמנות למחלקת שירות החדרים של המלון, מעקב אחר מלאי
 המחלקה ופיקוח על טרקלין העסקים של המלון ואורחים VIP, ניהול מערכ המני
 בר בחדרי המלון.
- עבודה בשיתוף עם כל מחלקות המלון
- הדרכת עובדים וניהול המשמרות תוך שמירה על סטנדרט שירות גבוה תחת
 מעטפת של רשת Marriot העולמית.
- מתן שירות איקוטי, אדיב ומקצועי ללקוחות עסקיים וממשלתיים.

מערכות וישומים
MS Office
CRM
רשתות חברתיות

מלצות

מלצות יעברו על פי דרישת