
ניסיון תעסוקתי

סוכן מכירות עצמאי – עברו מספר חברות במקביל

2013 – היום

פיתוח וניהל קשרי לקוחות, אחראיות להגדלת נפח מכירות, עבودה בשטח מול קניינים, שיתופי פעולה עם צוותי שיווק, איתור לקוחות חדשים, יצירת קשרים אסטרטגיים ושיתופי לקוחות מוביילים, אחראי על פיתוח ויישום אסטרטגיות מכירה אזוריות שהובילו להגדלת מכירות משנה לשנה.

מנהל מכירות אורי – גלי דיזין

1994 – 2013

אחראיות על מספר סוכני מכירות כלל ארצי, גיוס והדרכת אנשי מכירות חדשים, הובלת אסטרטגיית המכירה של החברה כולל כניסה לשוקים חדשים ופיתוח קשרים, אחראי על הקמה וניהול פעילות החברה בירידים מקצועיים בארץ ובעולם, שותף להחלטות הרכש בחברה, שיתופי פעולה עם גופים מוסדיים / ועדדי עובדים.

השכלה

אומנות השיווק – האוניברסיטה הפתוחה

שיווק ומכירה בעולם הדיגיטל – האוניברסיטה הפתוחה

מנהל רשות מייקרוסופט – מכללת הייטק

שירות צבאי

חיל שריון – מכונאי נגמשים

אלי קרדוני



ELICARA100@GMAIL.COM



0543030415

מטרה

תפקיד ניהול מעניין ומאג'ר בתחום המכירות

כישורים

מנהל מכירות מקצועי עם ניסיון של 29 שנים בענף הקמעונאות.

שפות

עברית ואנגלית