

- איש מכירות מנוסה בעל יכולות מכירה גבוהות ללקוחות פרטיים ועסקיים, בעל כושר שכנוע ותודעת שירות גבוהה.
- מנוסה בגיוס לקוחות חדשים, הגדלת הכנסות ושימור לקוחות קיימים תוך עמידה ביעדי מכירה והקפדה על שירות איכותי.
- מומחה במכירת מוצרי חשמל, סטריאו ומערכות קולנוע ביתיות, מוצרים לתעשיית הרכב והדלק.
- בעל כישורים גבוהים בניהול משא ומתן וטיפול בהתנגדויות.
- בעל מוטיבציה גבוהה, אחריות, מסירות, יכולת בניית קשרים אישיים ויחסי אנוש מצוינים, יכולת הקשבה וסבלנות, כישורים טכניים טובים ויכולת למידה מהירה.

ניסיון תעסוקתי:

2023-היום סוכן מכירות שטח בתחום האנרגיה - אסקו חברה להנדסה

- ניהול תחום ומכירה משאבות סולר שמן גריז מים אוריאה בנזין.
- עבודה מול חברות הדלק הגדולות במשק, קנייני רכש, קבלנים, מפעלים, חברות לאספקה טכנית ולקוחות פרטיים.
- מכירה של כלי עבודה חשמליים חלקי חילוף לרכבים ועבודה מול מוסכים.
- אפיון הלקוח בשטח והתאמת המוצרים לצרכיו.

2023- 2021 מנהל תחום תעשייה אנרגיה - קומט את פרוגרס

- מנהל תחום תעשייה בשטח של מוצרי דלק ומשאבות סולר, שמן, גריז ואוריאה לתעשייה.
- ניהול המותגים של חברות Piusi ו- Samoa וקשר רציף עם הספקים בחו"ל.
- ניהול פגישות מכירה עם לקוחות החברה, ביניהן חברות הדלק הגדולות: פז, סונול דלק, מפעלי כימיקלים, מוסכים ועוד.
- גיוס לקוחות חדשים והרחבת המכירות ללקוחות קיימים.
- גביה מלקוחות וניהול הזמנות עד האספקה לשביעות רצון הלקוחות.
- עבודה תחת מנהלי החברה תוך עמידה ביעדי מכירות חודשיים.
- עבודה מול ספקי החברה בארץ ובחו"ל.

2021- 2019 סוכן מכירות - מוראל חברת אודיו וידיאו

- במסגרת התפקיד ניהול אולם התצוגה וגם סוכן מכירות שטח.
- מכירות ללקוחות קיימים וחדשים, תוך התאמת פתרון מותאם לפי דרישות הלקוח.
- תמיכה טכנית והדרכה ללקוחות החברה על המוצרים, גיוס לקוחות חדשים.
- שיווק ופרסום מוצרים באתר האינטרנט של החברה ובמדיה החברתית.
- גיוס לקוחות חדשים, טיפול בהצעות מחיר וגבייה.
- הפסקת העבודה עקב משבר הקורונה.

2019- 2016 איש מכירות - טאץ' קונטרול הום סינמה בע"מ.

- מנהל מכירות בחברה ומכירת מערכות סטריאו, מערכות קולנוע ביתי ו"בית חכם".
- ניהול פגישות מכירה עם אדריכלים, לקוחות עסקיים ופרטיים, בחינת תכניות ושרטוטים והתאמת מוצרים.
- הרחבת מאגר הלקוחות של החברה תוך יצירת קשרים אישיים וחיבור אישי ללקוחות וכן מתן מענה לצרכיהם.
- ניהול פרויקטים במבנים חדשים מהשלב ההתחלתי ועד לסיום הפרוייקט לשביעות רצון הלקוחות.
- ביצוע מכירות ומתן מענה שוטף ללקוחות הסניף, זיהוי והבנת צרכי הלקוח, ניהול משא ומתן וסגירת עסקה.
- הצעת מוצרים בהתאם לצרכי הלקוח, הסבר על מפרט הטכני, שיווק איכות המוצר, השירות והאחריות.
- ביצוע התקנות בבית הלקוח על פי הצורך.
- עבודה עם ספקי החברה בארץ ובחו"ל, ביצוע הזמנות רכש ומעקב אחר מלאי המוצרים.

2001-2015 איש מכירות - אס.ג'י אלקטרוניקה בע"מ.

- סוכן מכירות באולם התצוגה של החברה ומכירת מערכות סטריאו, מערכות קולנוע ביתי ו"בית חכם" ועוד.
- ניהול פגישות מכירה עם אדריכלים, לקוחות עסקיים ופרטיים, בחינת תכניות ושרטוטים והתאמת מוצרים.
- ביצוע מכירות ומתן מענה שוטף ללקוחות הסניף, זיהוי והבנת צרכי הלקוח, ניהול משא ומתן וסגירת עסקה.
- הצעת מוצרים בהתאם לצרכי הלקוח, הסבר על מפרט הטכני, שיווק איכות המוצר, השירות והאחריות.
- מכירה תוך חיבור אישי ללקוחות, איתור סוג לקוח והתאמת שיטת מכירה וטיפול בהתנגדויות.
- העברת הדרכות לאנשי מכירות של רשתות וחנויות בתחום החשמל והדרכת אנשי מכירות חדשים בחברה.
- בקיאות והבנה במפרטים הטכניים ומתן תמיכה טלפונית ופרונטאלית לבעיות טכניות של לקוחות.

1992-2000 איש מכירות, ישרס חברה להשקעות בע"מ.

- שיווק ללקוחות עסקיים השכרת נכסים במרכז המסחרי.
- ניהול פגישות מכירה הכוללות סיור במרכז המסחרי והצגת הנכסים.

השכלה:

- הדרכות בתחום המכירות, שירות לקוחות, וטיפול בהתנגדויות, במסגרת שקם אלקטריק.
- קורס שיווק ומכירות.
- השכלה תיכונית בקיבוץ "מעוז חיים".

שפות: עברית - שפת אם | אנגלית – רמה טובה.

יישומי מחשב: שליטה ביישומי Office, SAP, חשבשבת, פריוריטי, ריווחית, דוא"ל ואינטרנט.

שירות צבאי: שירות צבאי מלא כלוחם רובאי 06 בהנדסה קרבית בתפקיד מפעיל ציוד מכני הנדסי כבד.

רישיונות: רכב פרטי, מונית, משאית עד 15 טון, אוטובוס זעיר ציבורי, טרקטור.

** המלצות יינתנו על פי דרישה.