

- ✓ איש מכירות שטח, בעל ניסיון רב בניהול תהליכי מכירה ללקוחות פרטיים ועסקיים תוך חתירה מתמדת להגדלת הרווחיות
- ✓ זיהוי צרכי לקוחות וגיבוש פתרונות, בניית הצעות, ניהול מו"מ, טיפול בהתנגדויות וסגירת עסקאות תוך הגדלת ערך לקוח
- ✓ הבנה וניסיון טכני, טיפוח קשרי לקוחות, מתן הסברים, מענה לשאלות ושמירת שביעות הרצון, עבודה בשוק דינאמי ותחרותי
- ✓ תקשורת בכתב ובעל-פה, מוטיבציה, יכולת לימוד והתנהלות עצמאית בשטח, הנעת תהליכים ואנשים ויחסי אנוש מצוינים

ניסיון תעסוקתי:

2024-2023: איש מכירות שטח, עצמאי, ארה"ב

- ניהול תהליכי מכירה ללקוחות פרטיים תוך ייצוג מספר ספקים בתחום פתרונות עיצוב ובנייה לבתים
- זיהוי צרכי לקוחות ותקציב תוך מתן מידע על המוצרים, גיבוש פתרונות והצעות מחיר
- ניהול מו"מ לצד טיפול בהתנגדויות וסגירת עסקאות תוך הגדלת ערך לקוח
- שמירת הקשר על הלקוח תוך התנהלות מול הספקים לטיפול בבעיות ותלונות
- בין היתר: הובלה לסגירת עסקאות בהיקפים גדולים

2023-2022: אחראי קשרי לקוחות, ראש שקט (חברה לניהול נכסים)

- ניהול הקשר מול לקוחות מתעניינים מזיהוי הצרכים והתקציב ועד סגירת ההתקשרות לניהול הנכסים
- יצירת שיתופי פעולה עם מתווכים ועו"ד להגדלת מאגר הנכסים המוצעים ללקוחות

2022-2021: טכנאי התקנות, עצמאי

- ביצוע התקנות לציד אבטחה כמו גם טיפול בתקלות חומרה ותוכנה
- איתור תקלות תוך שימוש בציד בדיקה לצד התנהלות מול ספקים לרכש מוצרים ורכיבים
- מתן מענה ללקוחות לרבות הסבר על המוצרים ומענה לשאלות
- משמש כקבלן התקנות לחברות תקשורת כולל השחלת כבלים, ריתוך סיבים אופטיים, תפעול הראוטר והנחיית לקוחות

השכלה:

2024- היום: לימודים לתואר ראשון, B.A. בפסיכולוגיה וכלכלה, האוניברסיטה הפתוחה (זמינות למשרה מלאה)

2021-2018: לימודים בישיבת קול יעקב, בית שמש

Office: יישומי מחשב

שפות: עברית – שפת אם || אנגלית – רמה גבוהה

פטור משירות צבאי