

- < מנהל תהליכים, מהנדס, ניסיון עשיר בתכנון וייצור אופטימאלי ואפקטיבי בחברה גלובלית תוך שיפור איכות ועמידה ביעדים
- < בניית תוכניות עבודה ותיעוד מלאי בהתאם לצרכים, עבודה שוטפת מול הנהלה בכירה, ניהול משא ומתן, וסגירת עסקאות
- < יוזם, דינמי, מוכוון תוצאות ויעדים, יכולת תיעדוף וקבלת החלטות, יחסי אנוש מעולים, יוזמה עצמאית לצד השתלבות בצוות

ניסיון תעסוקתי:

2015- כיום: מנהל תהליכים, מהנדס, חברת אדמה

- הובלת תהליכי ייצור מקצה לקצה, החל מתכנון שלבי ייצור, תהליכים ועד פרויקטים מורכבים.
- תכנון ייצור אופטימאלי כלכלי, אפקטיבי ומהיר, תוך עמידה בנהלים ותקנים מחמירים של המפעל.
- ליווי תהליכי פיתוח מוצרים חדשים, הקפדה על איכות הביצוע, משלב התכנון, העברה לייצור, ניסויים ועד מסירה.
- הכנת גאנט ותוכניות עבודה לפרויקט, הגדרת יעדים ולו"ז, בקרה, קידום תהליכים, פתרון בעיות ומשברים.
- איתור צווארי בקבוק ועיכובים בתהליך, מתן פתרונות בשטח, לצד ווידוא עמידה ביעדי הארגון ותפוקות ייצור.
- זיהוי הזדמנויות לשיפור תהליכי עבודה והפחתת סיכונים, כולל ביצוע פעולות לצורך התייעלות תפעולית.
- ניהול עובדים, תאום ואינטגרציה בין הממשקים השונים בפרויקט לרבות מחלקות הייצור, ספקים וקבלני משנה.
- עמידה בלוחות זמנים צפופים, תוך תיעדוף משימות ועבודה מול מערכות וממשקים רבים במקביל.

2015-2013: מנהל צוות, מאפיית רולדין

- הדרכת עובדים לשירות ומכירות, התאמת האסטרטגיה לסוגי לקוחות ולכל אחת מהיחידות.
- ניהול התפעול בכל המערך, לרבות הזמנות סחורה, מו"מ עם ספקים ויצרנים, כספים ותשלומים וכד'.
- ניהול צוות: גיוס עובדים מקצה לקצה, בניית תוכניות עבודה, תכנון לו"ז, חלוקת משימות מעקב ובקרה אחר ביצוע.
- שירות לקוחות: מתן מענה ופתרון בעיות, מענה אישי בנושאים שונים, מוצרים ומבצעים.
- ניהול מלאים וביצוע הזמנות מול הארגון: כולל בקורות של ספירות מלאי, הזמנה וקבלה של סחורה.
- מיצוב החנות: פיקוח על נראות, עיצוב חלונות ראווה, עיצוב חזיתי, עיצוב פנים חנות.

2013-2010: איש מכירות, מוצרי ים המלח

חברת Premier, דרום אפריקה (2012-2013) | חברת Secret, אוסטרליה (2010-2012)

- איש מכירות בשטח הכולל מתן הנחות, סגירת עסקאות וגביית אמצעי תשלום.
- הדגשת יתרונות ללקוח, טיפול ועקיפת התנגדויות, סגירת העסקה עד לסיום הטיפול עם הלקוח.
- יצירת מאגר לקוחות, פיתוח מערכת תקשורת, הבנה, שיתוף פעולה, זיהוי לקוחות חדשים ושימור לקוחות.
- עמידה ביעדי מכירות בכל המדדים: זמני טיפול והמתנה, שירות, מכירות ו'אפסיל'.
- ניתוח ואפיון דרישות וצרכי לקוחות, ומתן פתרונות הולמים בזמן אמת, הגדרת משימות ותיעדוף.
- הגדלת נפח המכירות באופן משמעותי, ביצוע עשרות עסקאות ביום, עמידה ביעדים מעבר למצופה.

השכלה:

2017-2013: תואר ראשון B.Sc בהנדסה כימית, התמחות בתהליכים, מכללת סמי שמעון

2006-2003: בגרות מלאה, הרחבה בכימיה ולימודי ארץ ישראל, תיכון מקיף ז'

יישומי מחשב: שליטה ביישומי Office - Outlook, Excel, PowerPoint, Word | Google | Email | מערכות פנים ארגוניות

שירות צבאי: לוחם בצנחנים, גדוד 101 | רב סמל פלוגתי בסיס אימונים צנחנים (2007-2010)

שפות: עברית – שפת אם | אנגלית – ברמה גבוהה | רוסית – ברמה גבוהה