

- ↔ ניסיון רב והצלחות מוכחות כמנהל מכירות שטח - עמידה ביעדים גבוהים והגעה להישגים משמעותיים.
- ↔ פיתוח קו הלקוחות, גיוס לקוחות אסטרטגיים, סגירת עסקאות גדולות ויצירת קשרים עסקיים.
- ↔ כישורי מכירה יוצאי דופן, נחישות ואמביציה, מוכוונות לתוצאות גבוהות, ייצוגיות, יצירתיות, יחסי אנוש מעולים.

ניסיון תעסוקתי:

2012 - היום מנהל מכירות, ושימור ארצי אמישראלגז

- מנהל מכירות בארגון בתחום צמודי הקרקע, בניית הצעות מחיר וניהול מו"מ.
- העברת הדרכות לסוכנים תוך הצגת הערך המוסף ומינוף ביצועיהם מול לקוחות קצה.
- ✓ שימור הלקוחות בסביבה תחרותית מאד, יצירת אמון ומתן שירות יעיל ללקוחות קיימים.
- ✓ מנהל מכירות מוביל בארגון בשל עמידה ביעדים אגרסיביים ומאתגרים.

2009 – 2012 סוכן מכירות שטח – חברת פלאפון

- איתור לקוחות פוטנציאליים ותיאום פגישות פרונטאליות.
- סגירת עסקאות משלב הבנת צרכי הלקוח בניית ההצעה וסגירת העסקה.
- מתן מענה ודיווחים שוטפים להנהלת החברה.
- ✓ זכייה מרובה בציונים לשבח כנציג מצטיין אזורי + ארצי.

2004-2009 נציג מכירות שטח הראל חברה לביטוח

- אחריות על מכירת מוצרי החברה ללקוחות בשוק המוסדי והציבורי בפריסה ארצית נרחבת.
- תיאום פגישות הבנת צרכים, בניית הצעות, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות.
- שימור והגדלת נתח לקוחות.
- ✓ זכייה כנציג המוביל בגיוס לקוחות חדשים.

השכלה:

- 2016 – 2019 מכללה למנהל ראשון לציון - תואר ראשון מנהל עסקים התמחות בשיווק B.A.
- 2015 קורס פיתוח מנהלים - מיומנויות ניהול, מוקד אנוש
- 2013 מיומנויות ניהול, 'מומנטום' - ארגון וניהול קורסים
- 2004 הכשרה לסוכן ביטוח מורשה, המכללה לביטוח

שפות: עברית- שפת אם | אנגלית- רמה טובה

יישומי מחשב: שליטה מלאה ביישומי Office, CRM, Billing

שירות צבאי: משק חקירות תאונות אימונים-מבק"א (מחלקת בטיחות ובקרת איכות)

**תעודות והמלצות יינתנו לפי דרישה.