

- ↔ מנהל מכירות, ניסיון עשיר בהובלת צוות והנעה לעמידה ביעדים לצד ניהול מערכי מכירה, עבודה מול שוק מוסדי ועסקי
- ↔ פיתוח עסקי - הובלת תהליכי צמיחה והגדלת היקף מכירות בכ-50%, פניה לקהלי יעד חדשים, ייזום שת"פ עסקיים
- ↔ ניסיון מוכח בניהול יח' רו"ה תוך אחריות כוללת על מערך העסקי והתפעולי השוטף; עבודה מול ספקים וקבלני משנה
- ↔ ראייה עסקית ומערכתית רחבה, מיומנויות מו"מ וכושר שכנוע, אסרטיביות, יצוגיות, כושר ארגון וניהול, יחסי אנוש טובים

## ניסיון תעסוקתי:

2019- היום: מנהל מכירות ארצי, חברת "אבי שושן - החויה", ראש העין

- ניהול מערך מכירות שטח כלל ארצי תוך איתור וגיוס לקוחות אסטרטגיים, הגדלת היקף המכירות בכ-50% שנתי.
- פיתוח עסקי- פיתוח השוק המוסדי/ ענף ממשלתי, עבודה מול משרד הבטחון, הרחבת היקף הפעילות.
- הובלת תהליכים להגדלת רווחיות- פניה לקהלי יעד חדשים תוך שיווק מוצרים משלימים, זיהוי צרכים ודרישות לקוח.
- ניהול תיקי לקוחות, עבודה מול B2B, טיפוח נאמנות לקוחות למותג ובלכל זה מתן מענה בשלי ה Post sale.
- שיווק והגברת חשיפה- השתתפות בתערוכות בארץ, איתור לקוחות פוטנציאליים, הצגת מגוון המוצרים, קידום מכירות.

2016- 2019: זכיון רשת "שניצליון", הוד השרון

- ניהול יח' רו"ה תוך אחריות על התנהלות שוטפת בסניף בהיבט עסקי ותפעולי, ניהול תזרים מזומנים ותקציב.
- אחריות על צוות (מכירות ושירות) הכולל גיוס וקליטה, הכשרה לקד"ם, קביעת יעדי מכירות והנעה לעמידה בהם.
- הגדלת מכירות - ייזום שת"פ מסחריים עם חברות וארגונים באזור, בניית תפריט ייחודי והצעות מחיר אטרקטיביות.
- פיתוח עסקי- ייזום שירות חדש, מכירה לפי משקל בסוף יום עסקים, לצד פיתוח והרחבת מערך משלוחים.
- שיווק פעילות בפלטפורמה הדיגיטלית- כתיבת תוכן שיווקי, פרסום בפייסבוק ואתרים ייעודיים, הפצת פליירים ועוד.

2013- 2016: סוכן מכירות שטח חברת "רנים ציוד והספקה בע"מ", ראש העין (ציוד תעשייתי לענף המזון והמסעדנות)

- הובלת תהליכי מכירה פרונטליים B2B תוך שיווק מוצרי החברה, בניית הצעות מחיר וסגירת עסקאות.
- זיהוי הזדמנויות עסקיות בשוק (מעקב אחר מגמות ותנועות בשוק) איתור וגיוס לקוחות פוטנציאליים.
- ניהול כ- 300 תיקי לקוחות באזור המרכז תוך ייזום התקשרות שוטפת והרחבת סל קנייה, שיווק מוצרים משלימים.
- מתן שירותי Post Sale, הכולל מתן תמיכה תפעולית במערך תחזוקה ושירות שוטף, טיפול בפניות ותלונות לקוח.
- הובלת תהליכים להגדלת הרווחיות תוך הרחבת היקף המכירות באופן ניכר ע"י שילוב מוצרים משלימים.

2012- 2013: סוכן מכירות, חברת "מר גן מערכות אוורור וחיימום בע"מ", כפר קסם

## השכלה:

- 2015: הכשרה מקצועית בתחום ניהול מכירות שטח וטיפול בהתנגדויות לקוח, מטעם חברת רנים
- 2014: לימודי תעודה, הנהלת חשבונות סוג 2, האוניברסיטה הפתוחה
- 2012: הנדסאי תעשייה וניהול, התמחות בשיווק, אורט הרמלין, נתניה

יישומי מחשב: שליטה מלאה ביישומי Office, חשבשבת, הכרות עם SAP ו- Priority

שפות: עברית – שפת אם | אנגלית – ברמה טובה

\*\* המלצות תינתנה ע"פ דרישה

שירות צבאי: לוחם (רובאי 08), חטיבת צנחנים (2003-2006)