

קורות חיים - אושרי קרכו

טלפון: 0506792106 | אימייל oshrikar1991@gmail.com | מגורים: אבן יהודה | שנת
לידה: 1991

מנהל מכירות בעל ניסיון והישגים רבים במכירות, ניהול צוותי מכירה וניהול צייניות
למכירת אביזרי תקשורת וטלולר.
 מביא עימו ניסיון בסחר וניהול מוצר, יכולות חשיבה אנליטיות והבנה
כלכליות
 בככלה חשובה לצד תודעת שירות גבואה.
 ניתן ביכולת למידה וקליטה מהירה, המאפשרת רכישת מיומנויות חדשות באופן עצמי
 ובביא ערך נוסף לארגון תוך זמן קצר.

nisyon_tusokti 2022-היום מקדם מכירות בחברת HP

אחראי על נראות המוצרים בחניות הילזון תוך שיתוף פעולה עם הנהלי הסניפים ומנהלי
האזור. מבצע באופן שוטף הדרכות על מוצרים לעובדי הסניפים ומספק להם תמיכה מקצועית.
בנוסף, מיעץ בתהליכי סגירת עסקאות, הוצאה לפועל פרויקטים שיווקיים ומקדים יוזמות ומחלכים
שיווקיים חדשים לטובת קידום מכירות החברה.

2020-2022 מנהל סניף בראשת אופיס דיפו

תחילה ניהלת סניף ברמת אביב, לאחר כחדשים מוניתי בתפקיד מנהל סניף "ג'ויסטיック פלאס",
חנות גימיניג הצמודה לסניף, "ג'ויסטיック" הינה חברה בת של אופיס דיפו ומתמחה במוצר גימיניג.
לאחר מספר חודשים מוניתי למנהל סניף בקניון עיר ימים נתניה.
הסניפים בניהולי הציגו עליה מתמדת של כ- 20% בהשוואה לשנים וחודשים קודמות.
במסגרת התפקיד נדרשתי לנהל את רצפת המכירה בהיבטים של עדכון ויזימת מוצעים
המתאימים לסניף ולאזרע העבודה תוך מידעה ציבורית המכירות ורווחיות הסניף.
כמו כן, ניהול שוטף של הזמן, מלאי הסניף, עבודה מול ספקים וגורמי מטה שונים.
ואחראי על גיוס, הכשרה וניהול עובדים.

2020-2017 בעל צייניות לעמדות מכירה לאביזרי סלולר בראשת שיווק
ניהול 2 עמדות מכירה של אביזרי סלולר בראשת השיווק "יווננו". הסניף בניהולי היה הגדול
והיציב ביותר מבין סניפי הרשת.
כבעל העסק הייתה אחראי על ניהול השוטף; החל בקביעת יעדים, הכנות תוכניות עבודה, גיוס
וניהול 4 עובדים, ניהול הדרכות העובדים והקשרתם., קביעת מדדים וניטור ביצועים.
ניהול מוצר מול ספקים, ניהול הרכש, בקרת ביצוע, ותיאום אספקה.
ניהול פיננסי מלא של העסק.

2016 - 2017 פיתוח עסק עצמאי וניהולו כמשווק
משווק מורשה של חברת "הוט-מוקד" טלפון באshedod.
בעסק זה ניהلت כ-10- עובדים שטוכרים חבילות והחזרי מס.
כבעל עסק הייתה אחראי לכל המתרחש בו, ניהול פרטני של כל עובד ועד ניהול יחידת
רווח והפסד, התנהלות מול חברות האם שעבדתי מולן, ניהול שוטף של המכירות
והתנהלות כל
משמעות.

2014 - 2016 נציג שירות/ אחראי משמרות, סלקום
עבדתי בסלקום כנציג שירות ומכריה במרכז שירות ראשון לצ'ון, **בתקופה זו נבחרתי למצוין סניף.**

לאחר שנה וחצי קודמתית לתקפיך אחראי משמרות / סגן מנהל צוות.
בתפקיד אחראי המשמרות הייתי אחראי על כ-250- עובדים, תפקודם במהלך המשמרות, נראות מרכז השירות, אחראי על עמידה בעידים, שירות מול לקוחות והעברת דוחות שוטפים במהלך היום. כסוגן מנהל צוות ניהולי כ-8-এنسני מכירות, הכשרתו נציגים, קביעות יעדים והובלת הצוות להשגתם.
שליטה במערכת SAP וAMDOCS .

2013 - 2014 סגן מנהל מחסן , המאגר
חברה של חלקו חילוף לרכב. במסגרת עבודתה מועדףת עבדתי בפרק רכבים, קודמתית לאחר חצי שנה לתקפיך סגן מנהל מחסן - בתפקיד זה הייתי אחראי על הזמנות מול ספקים ואחראי על תפקוד העובדים ועמידה בלוחות זמנים.

השכלה

2014 - קורס מכירות סלקום
הקורס כלל הדרכות בשיטות מכירה, טיפול בהતנגדויות, שירות לקוחות ושיווק מוצרים נלוויים

2009 – 1997 בגרות מלאה , אורת
כיתה מופת, במסגרת התוכנית עשיית 2 קורסים באוניברסיטת בר אילן:
קורס "חקר המוח" וקורס הלכה ורפואה
10 יחידות רובוטיקה + 5 יחידות מדעי ההנדסה (עינוי+בנייה מודול והציגתו)
שירות צבאי

2013 - 2010 טכנאי טילים בחיל הים – סיום קורס בהצעינות
לאחר כונה בתפקיד מונטי למפקד צוות טכני.
אחראי על משמעת הצוות, ביצוע ואיכות העבודה והעברת דוחות למפקדים בכירים.

אשם להעביר המלצה על פי דרישתך.

