

- ניסיון מוצלח במכירות שטח, מכירות טלפוןות, איתור לקוחות חדשים, והגדלת נפח מול לקוחות.
- מיווגניות מכירה, איתור מכרזים והגשתם, עבודה והיכרות עם מערכות CRM, SAP, כל Microsoft ועוד.
- עובד טוב בקרה עצמאית ובצוחות עם הבנה عمינית רחבה במטרה להגדיל את רוחני העסוק ואת רוחני המחוור של התיק המנוהל, תוך כדי הגעה לעדדים אישיים והגדלתם.

nisim_tusokhi:

[2021-היום] עצמאי ניהול וביצוע שיפורים ובנייה – DR פרויקטים ואחזקות

- ניהול וביצוע שיפוצי ובנייה בתחוםים :
- שליכת צבעוני, סופר גמיש, צבע פנים וחוץ.
- ניהול פרויקטים בשיתוף קבלי מושנה בתחוםים השונים כגון: איטום, גבס, צבע, ריצוף אינסטאלציה וחשמל.
- הכרות עם ספקי חומרי בניין וחברות נירלט, טמבר, דקו לין, מלח הארץ, קורל. מוצר הדבקה איטום וכו'.

[2019-2020] מנהל מכירות אבטחת מידע וסיבר – חברת אינטגרציה

- ניהול תהליכי מכירת פתרונות אבטחת מידע מתקדמים של מגוון יצרנים כגון Cisco, Palo Alto, Fortinet ועוד רבים.
- ניהול ספקים ועבודה מול יצרנים, לקוחות, ומחלקות פנימיות.
- איתור וגייס לקוחות עסקיים מגוון בענפים בין היתר חברות תעשייה, סטארט-אפים, וחברות ביטחונית.

[2013-2018] מנהל תיקי לקוחות מגזר עסקית - סלקום

- מכירת מוצרים החברה בעולםות התקשרות הקווית, פתרונות אירוח, שירותי וירטואליים, תקשורת, אבטחת מידע וסיבר.
- אחראי על תהליכי איתור צרכי לקוחות, הצגת מוצרים, בניית חבילות, ושימור לקוחות.
- הגדלתה פעילות עסקית מול לקוחות, כולל קידום הכנסה של מוצרים חדשים בחברה

[2011-2013] מנהל צוות שירות ומכירה, מרכז שירות הרצליה - סלקום

- מנהל צוות של 12.
- אחראי על תהליכי המכירה, עמידה ביעדים, שימור לקוחות, מדדיים והדרכות וכו'.
- טיפול בנושאים לוגיסטיים כמו שכר, חופשות, סיורים עבודה וכו'

[2013-2018] תומך טכני לקוחות מגזר עסקית, מוקד ה-Data.

- מתן שירות יעוץ ותמיכה ללקוחות עסקיים כולל מכירה של ציוד קצה
- עבודה מול ממשקים רבים בתהליכי התמיכה, כולל עבודה מול יצרנים

השכלה

- 2010 - קורס QA – מכללת U Hacker
- 2008-2007 - קורס אבטחת מידע וטכני PC – מכללת אונ לין.
- 1993-1997 – בגרות מלאה במגמת שיווק – תיקון סירקין המכללה למנהל.