

כתובת מגורים: חולון  
מצב משפחתי: נשוי + 2  
שנת לידה: 1979

- מנהל מכירות ושירות לקוחות גם עסקיים, בעל ניסיון עשיר בביצוע המכירה, תוך מקסום רווחים ועמידה ביעדים ויצירת יחסי אמון מול הלקוח.
- ייצום שיחות מכירה, מתן מידע שיווקי ומכירתי, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות לצד ניהול צוותים והנעתם לעמידה ביעדים.
- כושר ביטוי וידיעת שפות, ניהול מו"מ, כושר ניהול והנעת צוותים, תודעת שירות ויחסי אנוש מעולים.
- אוריינטציה מכרתית, יכולת עמידה בלחצים, יכולת הנעת עובדים, יכולת קבלת החלטות באופן עצמאי.

### ניסיון תעסוקתי

2017 עד היום

#### "חשמל יפו אוטלט בע"מ"

- מנהל חנות מכירות, שירות לקוחות

2016 עד 2017

#### מנהל מוקד מכירות אתר האינטרנט "מחסני חשמל"

- ניהול צוות נציגי המכירה - אחריות על הנעת העובדים והובלתם לעמידה ביעדי המכירה, והשירות.
- אחריות על רמתם המקצועית של הנציגים - מתן תמיכה מקצועית, חניכה ומשוב לעובדים, העברת הדרכות מקצועיות לנציגים.

2014-2015:

#### מנהל מכירות ותיקי לקוחות, א.ד.י.א.י, השקעות בע"מ, הרצלייה

- קידום מכירות מט"ח וירטואליות באמצעות ייצום שיחות מכירה עם הלקוח וניהול מו"מ להגדלת השקעותיו.
- ניהול תיקי לקוחות: ייצום שיחות יומיות עם הלקוח, מתן מענה לצרכיו והגדלת הרווחיות מהשקעותיו.
- עבודה עם לקוחות מהארץ ומחו"ל לרבות בריה"מ וארה"ב תוך ניהול המו"מ בשלוש שפות שונות.

2014-2004:

#### תפקידי ניהול מכירות ומכירות פרונטאליות, מחסני חשמל

##### מנהל מכירות ראשי (2012-2015)

- קידום המכירות בסניף: ניהול תצוגת המוצרים והמבצעים, אישור הנחות וסיוע פרטני בסגירת עסקאות.
- ניהול עסקאות גדולות באמצעות מתן שירות מוכר, התאמת המוצר ללקוח וניהול מו"מ לסגירת העסקה.
- ניהול עובדים החל מהגיוס וההכשרה לתפקיד ועד הקצאת משימות והנעה לעמידה ביעדי המכירות.
- תיאום, עדכון ודיווח ממונים על היקפי המכירות, זיהוי קשיים בתחום ושיתופם במתן פתרונות.

##### אחראי משמרת וממלא מקום מנהל מכירות (2009-2012)

- קידום מכירות באמצעות מתן שירות מוכר ללקוחות ומתן תמיכה לעובדי הסניף בסגירת עסקאות.
- תחילת התפקיד כיועץ מכירות (2004-2009)
- ✓ קידום לאחראי משמרת ומנהל מכירות ראשי בסניף.

2004-2003:

##### סוכן מכירות, שקם אלקטריק, ראשון לציון

- אחראי מכירות במח' סטריאו ומחשבים: קידום מכירות המוצרים ע"י סידור תצוגות מבצעים וביצוע מכירות.
- מתן שירות מוכר: ייצום שיחות מכירה עם הלקוח, התאמת מוצר לצרכיו, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות.
- שירות לקוחות פרונטאלי הכולל מתן מענה לצרכי הלקוח, לצד מתן מידע כללי ושיווקי.
- הזמנת סחורה באופן ממוחשב בהתאם לבדיקת חוסרים וביקושים למוצרים במחלקה.
- ✓ עמידה ביעדי המכירות.

2003-2001:

##### מנהל חנות אלקטרוניקה וחשמל, חברת "א.ר.י." שוק מזרחי בע"מ

- מתן שירות מוכר ללקוחות החל מהצגת המוצרים, מתן מידע רלוונטי, ניהול מו"מ, סגירת עסקה וגביית תשלום.
- ניהול מלאי בהתאם להיצע וביקוש, ספירת מלאי תקופתיות וחישובי מלאי תקין לצד החזרת מוצרים לספק.

- **ביצוע הזמנות** החל מהשוואת הצעות מחיר ספקים, ניהול מו"מ להוזלת עלויות ועד ביצוע הזמנה ומעקב אספקה.
- **תפעול ותחזוקה שוטפת** של הסניף תוך הקפדה על נראות החנות ותצוגת מוצרים.

### **השכלה והשתלמויות**

- ☒ **קורסי מכירות** תקופתיים, מטעם מחסני חשמל (2015-2004).
- ☒ לימודי הנדסאי מחשבים ואלקטרוניקה, ביה"ס להנדסאים, אוניברסיטת ת"א (1997).
- ☒ בגרות מלאה, בריה"מ (1995).

**שפות:** עברית- ברמת שפת אם | רוסית- שפת אם | ארמנית- שפת אם | אנגלית- ברמה גבוהה מאוד.

**יישומי מחשב:** שליטה מלאה ביישומי Office | אחר: CRM

**שירות צבאי:** שירות בחיל האוויר (1996-1997).

**\*\* המלצות תינתנה עפ"י בקשה.**