

**אבי אלמוני**  
**0533313244**

סטטוס משפחתי : רוק  
מגורי: מעגל השлом 30 רាឌון לציון  
תאריך לידה : 25.11.76  
דואר אלקטרוני: [avibiz56@gmail.com](mailto:avibiz56@gmail.com)

כיזמתני, בעל יכולת למידה עצמית גבוהה, חוץן, קפוץ, אחראי, יכולת מוכחת בניהול מו"מ , חשיבה יצירתית, פתרית מלבים והשגת מטרות בסבבנית עבודה משתנה .  
יכולת בין אישיות גבוהה, מסור מאד ,אמין ונאמן בעל אוריינטציה שיווקית גבוהה ויחסו אונש מעולים.

#### **2021-2024 היל' תעשיות כימיקלים**

סוכן מכירות שטח BTB בחברה המשווקת חומרי ניקוי, מוצר צריכה,לקוקחות מוסדיים, סיטונאי,קמעונאי השוק הפרט, מנימורקטים,מכולות בקיוצים,מלונות,אולמות,מרפאות Shinim, מסעדות .  
במסגרת תפקידו כלל:  
טיפול ושימור בלוקחות קיימים, הגדלת נפח הפעולות,גיאו לkokחות חדשים .  
טיפול בילדים, תיאום פגישות עם הלוקחות, הדגמת חומרי הניקוי,ניהול מו"מ,ושגירת עסקאות מול הלוקחות .  
מעקב אחרי הזמנות, אספקה, גביה ,  
ניהול מערכ המכירות, באזורי השינויים בארץ .  
דרום, ומרכז .

#### **2019-2021 המזוזה**

סוכן מכירות שטח D2D בחברה המשווקת מקררים ומוצרי צריכה, למוגלי יוקרה, ורבי קומות .  
במסגרת תפקידו כלל:  
תיאום פגישות עם וודי הבית, הצגת המזוזה (המקרר) ותכולת המוצרים במזוזה .  
ניהול מו"מ ושגירת עסקאות מול הלוקחות .  
טיפול בילדים, מעקב אחרי הזמנות, אספקה וניהול מערכ המכירות , באזורי השינויים בארץ .  
מרכז , צפון  
חדירה, נתניה, הרצליה, הוד השרון, פתח תקווה, אם המושבות .

#### **2012-2019 – מיסטרל שיווק ציוד למסעדות ובריכים**

סוכן מכירות שטח בחברה המשווקת מוצרים צריכה וצד למסעדות ברים ומלונות בארץ .  
שיווק ומכירות של מוצרים החברה , עבודה מול לקוחות מוסדיים , סיטונאי, קמעונאי, מסעדות, ברים, לאולמות ומלונות .  
תיאום פגישות, ניהול מו"מ ושיירט עסקאות מול הלוקחות .  
ניהול חשבונות בתוכנת SAP , ובייה .

#### **2008-2012- ס.נופי בניו בע"מ – קבלן עבודות תשתיות ובנייה**

סוכן מכירות שטח של כל צמ"ה , כל קידוח, מחפרונים, דירות, ועוד...  
מסגרת עבודה כלל: שיווק ותיאום פגישות, הצגת הפרויקטים העתידיים לקהלי יעד , ניהול מו"מ ושיירט עסקאות, וכל הטיפול  
ה畢וקרטי מול מנהל מקרקעי ישראל .  
פיקוח ובקרה על הבניה , והפרויקטים, כתוב כמיות,  
דיווח על סיום פרויקטים, והפקת חשבונות ע"י מערכת פרוירוטי .

#### **2004-2008 - "מחצבת מיתרים"**

במסגרת תפקידו: ניהול מערכ המכירות של המחצבה, שיקילה, שיווק ומכירות של חומרי הגלם ,  
ניהול האביה, דוחות רווח והפסד וחשבונות .  
אחריו ניהול עובדים,בטיחות העובדים והעבודה בשטח העבודה, פיקוח ובקרה על המחצבה  
תקני ISO 9001 ו 2000 .

#### **השכלה:**

חשבונות ומנהל עסקים מכללה למנהל בארץ שבע

#### **שירות צבאי:**

1995-1998 – לשכת גיוס בארץ שבע.

**ידע במחשב:** שליטה מלאה בכל תוכנות OFFICE, תוכנות הנהלת חשבונות (פרורייטי, SAP) חשבשבת

המלצות ינתנו לפי דרישת

בתקווה לשיתוף פעולה מוצלח  
אבי אלמוני