

א.ג.ג

מצ"ב קורות חי' לעיון

עם למעלה מ-20 שנות ניסיון מוכח בתחום המכירות, אני משוכנע כי היכשרים והידע שלי יהו נכון ממשמעותי עבור הוצאות שלכם.

במהלך הקריירה שלי, פיתחתי מומחיות יוצאת דופן במגוון רחב של תחומיים, ביניהם:

- מכירות שטח: ניסיון עשיר בהובלת צוותים להצלחה עסקית, תוך הגדלת המכירות והרווחים.
- ניהול ותפעול מוצרים: ידע נרחב בניהול משא ומתן, בניית אסטרטגיות תמחור יעילות והגדרת יעדים עסקיים ריאליים.
- ידע טכני: הבנה מעמיקה של תחומי התעשייה השונים, ובפרט בתחום המשמן והכימיקלים.
- הדראה ושירות לקוחות: יכולת מוכחת להוביל עובדים להצלחה, לספק שירות מעולה לקוחות ולטפח מערכותיחסים ארוכות טווח.
- קריירת שטח: יכולת יוצאת דופן לזרחות הגדמניות עסקיות חדשות ולנתה מרכיבים בצוורה מדעית.
- ידע נרחב בתחום מגוונים, המאפשר לי לחשב בצוורה יצירתיות ולמצוא פתרונות חדשים.
- יכולת מחשבתית ורטטילית: יכולת להתמודד עם אתגרים מורכבים, לקבל החלטות מושכלות לנהל מספר משימות בו זמן.
- הובלת צוותים: ניסיון מוכח בהובלת צוותים לעבודה יعلاה, שיתוף פעולה ומיחיבות.

אני אדם בעל מוטיבציה גבוהה, בעל אוריינטציה לתוצאות יכולת עבודה עצמאית וצוותית כאחד. אני מאמין כי אני יכול לתרום הרבה להצלחת החברה שלכם ולשגשוג העסק' שלה.

אני מצרכ' קורות חיים מפורטים המכילים מידע נוסף על ניסיוני, השכלי והיכשרים שלי. אשמה מאד להיפגש איתך ולדון כיצד אוכל לתרום לחברת.

בברכה,

ארז אלקולומברה

קורות חיים - ארכ' אלקלומברה**פרטים אישיים:**

- טלפון: 052-4888077
- דוא"ל: eretz.alkolombra@gmail.com

השכלה:

- 2005-2002 אוניברסיטת חיפה, בוגר תואר ראשון (BA) כללי עם התמחות בניהול ושיווק.

תקציר:

- ילד אילת, מתגורר בגן יבנה.
- 20 שנות ניסיון במכירות לעסקים באילת והערבה.
- ניסיון מוכח בניהול צוותים, גיוס לקוחות חדשים, פיתוח עסקים ויצירת קשרים עם לקוחות.
- בעל יכולות גבוהות בפתרון בעיות, חשיבה אנליטית, תקשורת ויחסים אנוש.
- שליטה מלאה בתוכנות מחשב ERP, CRM, ופרוריטי.
- אנגלית ברמה גבוהה מאוד.
- שירות לקוחות ביחידת הנייד.
- רישוי נהיגה ללא עבר תעבורה.
- תחביבים: טולי שטח, שיט, צלילה ושיפוץ רכבי אספנות.

ניסיון תעסוקתי:**2019 - 2024 ניהול מכירות שטח, עצמאי**

- ייצוג חברות גדולות כ손ן מכירות פרילנסר באילת, הערבה, ים המלח ועוטף עזה.
- לקוחות עיקריים: זהר דליה פרו, דלק תעשיות, צבעי הקשת ועוד.
- מתן תמיכה ללקוחות, מכירות וביקורים שוטפים בנקודות הקצה.
- טיפול באספקטים לוגיסטיים, גביה, גיוס לקוחות חדשים וניהול תיקי לקוחות.
- גיוס לקוחות אסטרטגיים בהתאם לצרכים.

2010 - 2018 מנהל מכירות, צ.ב. שיווק וסחר בע"מ

- ניהול צוות של 8 סוכנים בתחוםים שונים.
- ייצוג חברות כמו סאוא טק, וירט ישראל ודלק תעשיות.
- הובלת הוצאות להישגים, החדרת מוצר ויצירת קשרים עם לקוחות.

2010 - 2009 מנהל מחלקת מדון ושיווקאות (מצומ"ש), פתאל מלון מג'יק פאלאס אילת:

- ניהול מחלקת המזומ"ש, שעות עובדים, מכירות ללקוחות המלון והדרכות עובדים.

2006 - 2009 מנהל מכירות מותג "יקבי בניינה"

- החדרת מותג "יקבי בניינה" באילת ובנויות קוו מכירות מההתחלתה.
- שיווק המותגים למלונות, מסעדות, ח'י הלילה, סופרים ומכולות.
- הדרכת עובדים, ערךת מבצעים, תחרויות וימי מכירות.
- ערך הסכמי סחר עם מועדונים, מסעדות ופאבים.

ميומנויות:

- ניהול צוותים
- גיוס לקוחות
- פיתוח עסקים
- יצירת קשרים
- פתרון בעיות
- חשיבה אנליטית
- תקשורת
- יחס אנוש
- שליטה בתוכנות מחשב
- CRM •
- ERP •
- פרויורייטי'
- אנגלית (רמה גבוהה מאוד)

שירות צבאי:

- 1994-1998: לוחם וכח"ד בסירת חרב.
- מילואים ביחידת הנייד.

רישיון נהיגה:

- ללא עבר תעבורה.

תחביבים:

- טוilo שטח(4X4)
- שייט וגלישת רוח
- צלילה
- שיפור פרויקט הרכב אספנות

המלצות:

- ימסרו על פי דרישת.