

ניהול מכירות | יזמות

דורון קאופמן | ראש העין | kdbalcony@gmail.com | 054-4646901

יתרונות עיקריים :

בעל חשיבה אנליטית ואחראית, יכולת ורבליית ונהול מו"מ ברמה גבוהה, חרוץ, מסור, בעל כושר למידה, בעל ניסיון עשיר בהובלת פרויקטים בתחום העסקי.

ניסיון תעסוקתי

2008-2023 בלקוני פרויקטים. בעלים

- בעלים של חברת בלקוני המייבאת ומשווקת ריהוט מוסדי למגזר העסקי בכל רחבי הארץ, התמחות בעסקי הסעדה (B2B). החל מ-2016 בעלים משותף עם חברת מיסטרל ציוד למסעדות.
- ניהול פרויקטים מורכבים בתחום המוסדי בליווי אדריכלי הכוללים בתי מלון, בתי אבות, מסעדות, ומוסדות.
- ניהול צוות עובדים, ובחירתם. ניהול מו"מ עם מנהלי רכש, בחברות וארגונים במשק, ומציאת פתרונות רהוט בעבורם, מהארץ והעולם.

2006-2007 מיאמי פתרונות ריהוט מנהל שיווק ומכירות

- ניהול השיווק והמכירות בחברה המתמחה בשיווק ריהוט לבתי קפה, מסעדות, ולשוק המוסדי. בניית מערך השיווק של החברה, בניית אסטרטגיה ותוכניות עבודה.
- מו"מ מול ספקים בחו"ל ובשוק המקומי כולל הזמנות שוטפות.
- תפעול ומעקב שוטף של הפרויקטים השונים בחברה.
- ניהול לוגיסטי של הפרויקט בכל שלביו.
- ניהול צוות החברה המונה 7 עובדים.

השכלה

תואר ראשון

מנהל עסקים התמחות בשיווק ומימון המכללה למנהל.

לימודי תעודה – קורס

אומנות המכירה, ערוצי זהב.

כישורים עיקריים

ניהול עובדים
מולטיטאסקינג
שיווק ומכירות
רכש וייבוא
ניהול תפעול

שפות

עברית – שפת אם.
אנגלית – ברמה אקדמאית
(אנגלית עסקית)
צרפתית – בינוני.
איטלקית- בינוני.

תוכנות מחשב

SAP, MS OFFICE
OUTLOOK