

סוכן מכירות שטח מנוסה בעבודה מול לקוחות בשוק העסקי, המוסדי והפרטי - מוכוונות לתוצאות ועמידה ביעדים.
ניהול ופיתוח קו לקוחות, גיוס לקוחות חדשים, שימור הלקוחות בשוק תחרותי, מתן שירות מצוין וגביית כספים.
כישורי מכירה וניהול מו"מ, אסרטיביות, נחישות והתמדה, למידה מהירה, אמביציה, תודעת שירות, יחסי אנוש מעולים.
שליטה מלאה ב-4 שפות - עברית, אנגלית, ספרדית ופורטוגזית.

ניסיון תעסוקתי:**2023-2018: איש מכירות, 'מחסני תאורה'**

- מכירת מוצרי תאורה בסניפי הרשת באילת, חולון וראשל"צ.
- אפיון צורכי הלקוחות, התאמת פתרונות ובניית הצעות מחיר.
- ביצוע Follow Up ושמירה על קשר עם לקוחות פוטנציאליים.
- ✓ העמקת ההזמנה מול הלקוחות ועמידה ביעדי מכירות.

2017-2011: סוכן מכירות שטח, חברה בתחום המזון (ברזיל)

- מכירת מוצרי מזון ללקוחות בשוק העסקי והפרטי.
- בניית קו לקוחות, הגדלת הקו וגיוס לקוחות חדשים.
- תאום פגישות מכירה וקיום ביקורים באתרי הלקוחות.
- ניהול תהליכי מו"מ, סגירת עסקאות וגביית כספים.
- שימור הלקוחות ומתן שירות איכותי לאורך תהליך ההתקשרות.
- ✓ ביצוע הזמנות תוך חתירה להגדלתן ולעמידה ביעדים.

2010-2001: סוכן מכירות שטח - מערכות מיזוג אוויר (ברזיל)

- הובלת תהליכי מכירה B2B מול לקוחות עסקיים.
- ניהול לידג'ים ותאום פגישות מכירה עם לקוחות פוטנציאליים.
- הבנת צורכי הלקוחות, התאמת המוצר, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות.
- גביית כספים ומתן שירות מסור ללקוחות לשביעות רצונם המלאה.
- מעקב אחר אספקת המוצר ללקוח בהתאם למועד שנקבע.
- ✓ גיוס לקוחות חדשים והגדלת היקף המכירות לאורך השנים.

2000-1998: סוכן מכירות שטח, חברת ד"ש מיזוג אוויר (ברזיל)

- מכירת מערכות מיזוג אוויר לחברות, מוסדות ולקוחות פרטיים.
- הובלת תהליך המכירה משלב אפיון הצורך ועד לגביית כספים.
- ניהול פרויקטים ואחריות על מערך התקנת המוצר באתר הלקוח.
- ✓ סגירת עסקאות והגדלת הפעילות בסביבה תחרותית מאד.

השכלה:

הנדסאי קירור ומיזוג, אורט סיגלובסקי;

הכשרות בתחום המכירה, ברזיל

שפות: עברית - שפת אם | פורטוגזית - ברמת שפת אם | אנגלית וספרדית - רמה גבוהה**יישומי מחשב:** תוכנות Office, ERP-Priority**שירות צבאי:** מנוען ימי בחיל הים****תעודות והמלצות יינתנו לפי דרישה.****ציפיות שכר: 15,000 ש"ח**