

ניסיון תעסוקתי

נציג מכירות שטח – בחברת – בניאס-במבי פלסט בע"מ

2010 - 2023

- פיתוח ויישום אסטרטגיות מכירה כדי לבנות קשרי לקוחות ולמקסם את המכירות.
- ניהול תיק לקוחות גדול, כולל מעקב אחר הזמנות לקוחות ופתרון כל בעיה.
- שיתוף פעולה עם צוותי ייצור + תפ"י כדי להבטיח אספקות בזמן של המוצרים .
- אחריות על כל הפעילות מול הלקוח בתוך הארגון ומחוצה לו, מהשלב של קבלת ההזמנה ועד לאספקת המוצר המוגמר ללקוח.
- עמידה ביעדים חודשיים, רבעוניים ושנתיים של מכירות ללקוחות .
- נציג מכירות שטח מונחה תוצאות עם כ-30 שנות ניסיון במכירות, ניהול חשבונות/ גביה ושירות לקוחות.
- מנהל משא ומתן מיומן עם יכולת סגירת עסקאות. ע"פ מדדי החברה .

נציג מכירות שטח בחברת פולקום בע"מ

2003 - 2010

- איתור לקוחות חדשים, ייזום פגישות מכירה, אפיון מוצר לצרכי הלקוח, ניהול מו"מ, טיפול בהתנגדויות וסגירת עסקאות.
- ניסיון במכירות שטח הכולל גיוס לקוחות חדשים, שירות ושימור לקוחות תוך מקסום רווחים ועמידה ביעדים העסקיים.
- גביית תשלומים, מתן שירות ללקוח לפני ולאחר המכירה, טיפול בבקשות, פתרון בעיות ותלונות תוך שימור הלקוח.

נציג מכירות שטח בחברת פוני-פלסט בע"מ

1996-2003

- אחראי מכירות מוצרי החברה ללקוחות .

אחראי מחסן בחברת מנדלסון בע"מ – חדרה

1987-1996

- קבלה, בדיקה ורישום של משלוחים נכנסים ויוצאים.
- תיאום מול ספקים ולקוחות .
- אחראי על מהימנות המלאי במחסן .

שירות צבאי

מכונאי ציוד צ.מ.ה.

1983-1986

הכשרה ומיומנויות:

ניהול קשרי לקוחות, אסטרטגיית מכירות, חיפוש לקוחות פוטנציאליים, קידום מוצר, מחקר שוק, פתרון בעיות, יצירת לידים , כישורי מו"מ , תקשורת בינאישית טובה .

שליטה בסביבת עבודה ממוחשבת- הזמנות דרך הטאבלט . אוטלוק

מחשבים:

עברית- שפת אם.

שפות: