

- בעל ניסיון רב שנים בפיתוח הפעולות העסקית, הרחבת מאגר הלוקוחות והגדלת הרווחיות במפעלים תעשייתיים מגוונים
- הובלת תהליכי ארכוי טוח, ניהול מ"מ וסיגרת עסקאות, תוך בניית תוו"ע וניהול תקציבים, ניהול צוותים, ייעדים וتمرיצים
- ידע טכני מולטי-�ינטראקטיבי נרחב, תכנון והאמת ציוד ומערכות לתהילci הייצור של הלוקוח, ולוויי הפרויקטים E2E
- מומחיות במערכות טיפול במים (UF,NF,RO,DI), מכשור ובקраה לעשייה תהיליכית , ניהול פרויקטים .
- קשרים עסקיים עם ספקים בארץ וב בחו"ל, התנהלות מול מתכננים ומהנדסים, ניסיון בכתיבת מפרטים, קריית שרטוטים והוראות
- תקשורת בגיןיאשית מצוינת, אדפטציה מהירה בסביבות גlobליות ורב תרבותיות, אנגלית ברמת שפת אם. מכוננות להישגים

ניסיון תעסוקתי:

2023 - 2021: **מנהל מכירות, חברת 'אקוואפור ישראל'** (תכנן וייצר מערכות התפללה וטיפול במים)

- הובלת הפעולות העסקית באזרע הדרום; איתור לוקוחות חדשים, שימור לוקוחות, והחדרת מוצר חדשים.
- פיתוח קשרים וייעוץ לאנשי ההנדסה בחברות, איפיון וניתוח דרישות תוך גיבוש פתרונות ותכנון מערכות.
- ניהול תהיליכי מכירה מורכבים עד סגירת הסכמים לרבות תמחור, ניהול מ"מ, ומענה לדילמות מקצועית והתגדיות.
- תכנון תהיליכי מאפיון לצרכי הלוקוח , PFD / PID איפיון הרכבים וחומר מבנה , כתיבת התפם .
- הובלת הפרויקטים מקופה לקופה; פיתוח עד התקנה תוך רתימת כל הגורמים במפעל ותיאום מול הלוקוחות.
- בניית תוכניות עבודה ויעדים, ניתוח דוחות ותහיליכים, חתירה לשיפור ביצועים, הרחבת הייקף עסקאות ורווחיות.
- בין הלוקוחות: אלביט, תעשייה צבאית,שיכון ובינוי, קבוצת שבוי קלילות, מעבדות ביוטכנולוגיה, תעשיית מזון ועוד.
- ✓ הישגים: הגדלת הייקף המכירות בעשרות אחוזים, הטמעת מערכות פורצות דרך שפותחו בחברה.

2020-2021: **מנהל שיווק ומכירות, חברת ETU** (תכנן וייצר מערכות לטיפול במים)

- פיתוח הפעולות העסקית בפריסה ארצית, בניית והובלת תהליך לשיפור הביצועים, בניית תוו"ע, ייעדים וניהול תקציב.
- פיתוח קשרים עם ספקים להרחבת הפורטפוליו.
- ניהול צוות מכירות, הנהלה ותמייה בתהיליכים - חדרה לשוקים חדשים, העמקה בשוק קיימים והחדרת מוצרים חדשים.
- איפיון והטמעת מערכת פרויריטי- בניית תהיליכי עבודה בחברה , ויישום במערכת הפרויריטי.
- ניהול הלוקוחות שלבי האפיון, תכנון והאמת המערכות, סגירת הסכמים ועד התקנה תוך ניהול סיכון ומשברים.
- שיווק, השתתפות בכנסים, חשיפה ופרסום במדיה דיגיטלית ומסורתית, יצירת שת"פ עם מתכננים ומובילי דעה.

2018-2020: **מהנדס מכירות מכשור ובקраה, חברת 'אין.פ.ס' מקבוצת מפטגון** (שיווק מכשור ובקраה לעשייה הנפט הגז והאנרגיה) .

- קידום מכשירי חב' Emerson Automation Solution, בחירת מוצרים בהתאם לצרכי השוק הישראלי ותמחור.
- ייעוץ ותוכנן מכשור מתקדם בהתאם לתהיליכי הלוקוח, עבודה מול משרד הנדסה, והתייעצות עם מהנדס הספק.
- פיתוח מאגר לוקוחות מתעשית הנפט והגז, בניית הצעות מותאמות למסגרת תקציב והובילתו לסגירת התקשרותו.
- תמיכה הנדסית בлокוחות ובפרויקטים כדוגמת: לוייתן של NOBLE ENERGY, ליווי והאמת מערכות ח"ח לאסדה ול- AOT.

2015-2018: **מנהל שיווק ומכירות, חברת 'חוליות אגש"ח-חטיבת מים אפורים'** (פיתוח ושיווק מתקנים לעשייה המים והשפכים)

- ניהול המכירות, ייעוץ ותוכנן מערכות מודולריות לטיפול בשפכים, איפוי וכתיבת מסמכים, תמחור וסיגרת התקשרותו.
- אינטגרציה בין כלל הגורמים לקידום הפרויקטיטים: מהנדסי תהיליך, מ. פרויקטים, מפעלי מכונות ויצרני טכנולוגיות.
- שיווק, עriticת כנסים מקצועיים, כתבות בעיתונות מקצועית אלקטרוניות וכותבה.
- פיתוח פורטפוליו מערכות ומוצרים החדש בזיהוי לצרכי השוק, איפוי וכתיבת מפרטים טכניים, תמחור והטמעה.

2014-2015: **מנהל מכירות, חברת 'מודוטק טכנולוגיות מים בע"מ'** (פיתוח ושיווק ציוד עבור תעשיית המים והשפכים)

- אחריות להגדלת הפוטנציאלי העסקי, הייקף המכירות והרווחיות, החדרת מוצרים של מגוון חברות בגין"ל.
- יצירת וטיפוח קשרים עם לקוחות תעשייתיים ומתקנים, ליווי בתהיליכי התכנון, הצגת והאמת מוצרים החברה.
- אחריות כוללת על היבטים מסוירים סגירת הסכמים ובניה לצד ליווי הפרויקטים וטהיליכים תפעוליים.
- תמיכה טכנית עבור מתקני טיפול שפכים לעשייה הכימיה, פטרוכימיה והאנרגיה (מקדם טיפול ועד טיפול שלישוני).

: 2006-2013

החברה עוסקת בתחום הנדסה וטכנולוגיות, מייצגת סוכנויות בין"ל מובילות בתחום תעשיית המזון והנדסת סביבה

- ניהול יחידת עסקית עצמאית, פיתוח פורט폴וי מוצרים תואמי שוק, הגדלת שאר לקוחות, רווח ורווחות ותמריצים.
- ניהול והדרמת אנשי המכירות, תמייה בתהליכי העסקיים וסוגירת עסקאות, תוך בניית תוו"ע, יעדים ותמריצים.
- ניהול והובלת פרויקטים חוץ-ארגוני ועתידי טכנולוגיות שלב אפיון, תכנון, איתור ספקים, הקמה, הטמעה ושיווקם.
- "יצוג החברה בתערוכות בין"ל, ערכית סמינרים, למידת טכנולוגיות חדשות.
- תפקיד התחלתי: מנהל מכירות (משאבות וציוד מעבדתי).

: 2004-2005 **מנהל מכירות וטכנולוגיה, חברת 'טקסטוף בע"מ'** (סחר ושיווק טכנולוגיות בין"ל לענף הטקסטיל)

- ייצורנו וניהול קשר עם לקוחות, התאמת פתרונות לצרכים, בניית הצעות וניהול מו"מ, סגירת הסכמים ובניה.

: 1999-2004 **מנהל מכירות, חברת 'ניגא בע"מ, מקבוצת 'אינטראפט'** ("בא ציוד למטבחים מוסדי")

- פיתוח פורטפולוי מוצרים והחדמתם לשוק תחרותי ודינמי ניהול הקשרים וסוגירת הסכמים עם ספקים ולקוחות.

השכלה:

2006-2009: **הנדסי תע"ג**, התמחות במערכות מידע, הקרה ללימודים הנדסה וטכנולוגיה

1980-1985: בגרות מלאה, ב"ס תיקון 'עירוני הרצליה'

כליים ויישומים: יישומי ה- SAP, Priority :ERP | Word, Excel, PPT :Office | ידע וכטיבת

| PID / PFD | כתיבת תפ"מ לבקרה |

שירות צבאי: מפקד צוות | שחרור בדרגת סמ"ר (1984-1987)

שפות: עברית - שפת אם, אנגלית - רמת שפת אם

*המלצות ינתנו עפ"י דרישת