

Ido Kweteil

Details

Tel Aviv
054-5599777
kweteil@gmail.com
1985
[LinkedIn](#)

Education

- Advanced professional Product Management, Udemy
- Advanced Google Analytics, Analytics Israel
- B.A in Communications, The College of Management Academic Studies

Military Service

Combat Fighter, Special intelligence unit in the IDF & Krav Maga Instructor

Skills

Jira, Monday, Asana

Well-versed in the most advanced technologies in the market

Languages

Hebrew - Native
English - Highly Proficient

Extra-curricular activities

Volunteer at "Argaz Shel Chalomot" organization for sick and challenged children.

Former professional basketball player at Israeli Cadets national team.

Profile

- ✓ **Product Team Manager**, responsible for strategic products development with an annual revenue scope of \$M, constructing roadmaps, prioritizing projects, and managing processes.
- ✓ Deep understanding of **digital marketing** domains: PPC, SEO, marketing automation, traffic optimization, marketing strategy development, and media deployment.
- ✓ **Business development**, company strategy, competitor analysis, markets and demands, product and category launches, and providing tailored solutions to customer needs.
- ✓ **Personal skills:** Leadership, business acumen, readiness for professional challenges, ambition, pursuit of excellence and thoroughness, ability to work in a dynamic and intensive environment, self-motivated.

Employment History

Head of Product & Digital (Marketplace), Melisron & Groo

JUL 2021 — PRESENT

- Manage a team of 15 individuals consisting of 6 product managers, as well as UI/UX professionals, project managers, and 5 QA team members.
- Building workflow processes for a diverse technology team of 50 individuals, utilizing the Scrum methodology managed through a JIRA system.
- Developing product/technology architecture for complex projects in the e-commerce industry, fostering collaboration between product and development teams.
- Management and implementation of multiple SaaS products within the organization, Against large companies in the global market (Salesforce and Oracle)
- Building complex E2E marketplaces products such as - the first "hybrid mall" (online/offline) in Israel
- Managing a wide range of B2C and B2B products, including applications, mobile web, and desktop.
- Member of the company's management team and reporting directly to the CEO.

Senior Product Manager, Bank Hapoalim & Bit

2019 — 2021 · 3 YRS

- **Implementation of advanced tools and systems for all products in the bank, implementation of work methodologies, responsible for maximizing customer experience, management and leadership of technology-intensive and cross-functional projects within the organization E2E (Hands-On) in the 'innovation department', including:**
- Management of Marketing Automation system implementation: in a practical/technological aspect with high complexity in integration with core systems, followed by system implementation and training for the marketing team to build multi-channel customer journeys continuously.
- Management of chatbot system implementation: incorporating product definition (UI/UX) and annual roadmap creation, establishing a comprehensive technological infrastructure across the bank for all products, enabling a wide range of advanced capabilities including NLP, performing operations/transactions with core systems, voice and tone, and more.
- Implementing analytical tools for all products in the bank: deploying and training product managers and marketing teams digitally on quantitative, qualitative research tools, and monitoring capabilities that enable precise and efficient analysis of user experience.
- Product Team lead for private customers: Agile squad management, product analysis using a diverse set of analytical tools, deriving insights and translating them into tasks for the development team, task prioritization for the team.

Head of Product (e-commerce), Issta.co.il

2016 — 2019 · 3 YRS

- Product management with 15 different funnels in the product, supervision of UX/UI, optimization of the customer journey and improvement of conversion rates at each stage of the funnel.
- Responsible for maximizing business potential, revenues, and profits from the company's website, which attracts tens of millions of monthly sessions.
- Preserving and growing website revenues - WEB/mobile, with an annual scope of half a billion NIS.
- Building an annual product strategy, prioritizing tasks for the projects and development team based on business insights, and increasing revenue.
- Leading orderly work processes with the project and development teams that include:
 - Writing requirement documents, approving specification documents for development, and approving deliverables before production release.
 - Conducting A/B testing for all developments, analyzing data using various analytical tools and generating BI reports.
- Management and prioritization of all tasks in the marketing department, which require marketing insight, technological understanding and development resources.
- Acting as a focal point for all interfaces within the company: trade, sales, branches, and call center, providing digital solutions in the product..
- Leading cross-organizational projects: implementing advanced CMS and CRM systems, building personalized user experience through the creation of a 'personal area'.
- Working with the CEO and VP of Marketing in making business and strategic management decisions.

Product Manager (e-commerce), Haaretz Group | wow.co.il

2014 — 2016 · 3 YRS

- Initiating and managing an end-to-end strategic project for the company - establishing a brand and e-commerce website within a budget of tens of millions of NIS.
- Supplier selection and management: UI/UX, development company, integration of startup technologies, marketing automation, CRM company (Oracle), advertising agency, and consulting firms.
- Marketing ecosystem management: digital marketing, content creation, designers, and analytics.
- Leading development processes for desktop, mobile, and application platforms, including interfacing between the editor, CRM, billing systems, server infrastructure, and more.
- Building the brand from scratch, brand language development, product visual identity and user interface design, product and service pricing.

- ✓ **מנהל צוות Product**, בניית אסטרטגיית מוצר בהיקף הכנסות של M\$, בניית roadmap, תיעוד פרויקטים, ניהול תהליכי עבודה מורכבים.
- ✓ **שיווק דיגיטלי**: SEO, PPC, marketing automation, אופטימיזציה לטרפלי, בניית אסטרטגיה שיווקית, פritisת מדיה.
- ✓ **פיתוח עסקי**, אסטרטגיית עסקה, ניתוח מתחברים, שווקים וbijoux, השקעה והחדרת קטגוריות ומוצרים חדשים, התאמת פתרונות לצרכי הלוקה.
- ✓ **כישורים אישיים**: הובלה,管理, מנחיות, רעב, ראייה עסקית, בכנות לאתגרים מקצועיים, שאיפה למציאות יסודית, עבודה בסביבה>DINIMITY ואינטנסיבית, אוטודיקט.

ニシון תעסוקתי:

Groo – מליסון & Head of Product & Digital 2021- היום (YRS+2):

- ניהול צוות של 15 אנשים המורכב מ- 6 מנהלי מוצר, אנשי UI/UX, מנהלי פרויקטים ו-5 חברי צוות QA.
- בניית תהליכי עבודה עבור צוות הטכנולוגיה המורכב מ- 50 עובדים, תוך שימוש במתודולוגיית Scrum ומנהל באמצעות מערכות JIRA.
- בניית ארכיטקטורת מוצר/טכנולוגיה לפרוייקטים מורכבים בתחום ה E-Commerce, תוך חפיפה בין צוותי מוצר ופיתוח שונים.
- ניהול מגוון רחב של מוצרים B2B ו- B2C, כולל WEB (desktop & web) ו-loyalty, CRM, Marketing automation (Oracle, Salesforce)
- בניית SaaS בארגון, כגון Marketplaces – "הKENION היברידי" (או ליין/אופליין) הראשון בישראל.
- חבר בצוות הנהלת החברה וכפוף לשירות למכב'ל.

השכלה והעשרה:

קורס מקצועני בניהול מוצר מתקדם, udemy, google analytics4 וישראל. לימודי תואר ראשון A.B בתकשורות, 'המבללה למנהלה'.

שרות צבאי:

לחם קרב, יחידת מודיעין מיוחדת בצה"ל. מדריך קרב מען.

תוכנית:

- הטענת כלים ומערכות מתקדמות לכל המוצרים בארגון, הטענת מתודות עבודה, אחריות על מksam חווית הלוקח, ניהול והובלת פרויקטים עתירי טכנולוגיה וחוץ מוצרים בארגון (Hands On) במהלך החදשות, בניית:
- ניהול הטענת מערכת **Marketing Automation**: בהיבט פרויקט AI/טכנולוגית/טכנולוגית מסענות לロー ובר עוזרים בשוטף.
- ניהול הטענת מערכת **chatbot**: משלב אפיון המוצר (UI/UX) ובניתו דרכם roadmap לשנתית תשתיית טכנולוגיות רוחביות בנקן לכל המוצרים המאפשרת מספר רחב של יכולות מתקדמות包括 NLP, ביצוע פעולות/טרנדז'ציות מול מערכות הליבה, voice tone ועוד.
- הטענת כלים אנליטיים לכל המוצרים בנקן: הטענה והדרבה על המعرفת לצוות השיווק ליבות בפיתוח מתקדמות במוותים, אינטלקטואליים ונטור המאפשרים לנתח חווית המשתמש בצורה מדויקת ויעילה
- **Product Team Lead** ללקוק הפרט: ניהול סקואד במתודולוגיות agile, ניתוח המוצר בעדרת מספר רב של כלים אנליטיים והוצאת תובנות והפיקתם למשימות בצוות היפויות, תיעוד מישימות לצוות.

שפה:

עברית – שפת אם
אנגלית – עסקית

שנות:

- ניהול צוות מוצר הכלול: אנשי UX/UI, מנהל פרויקטים, מנהל שיווק דיגיטלי, מגוון ספקים חיצוניים.
- ניהול מלא של 15 Funnels שונים במצוות: ניתוח נתונים במספר כל אינטלקט ודוחות BI, הוצאה תובנות לשיפור יחס המהמה בכל Funnel, פתרונות UX/UI, ביצוע B/A Testing לכל פתרון, אופטימיזציה לטרפיק לפי מקור הגעה.
- אחריות על מksam הפטונציאלי העסקי במצור, הטענה וההבנתה ממתרחשים מאטורי החברה, אשר לו עשרה מיליון Sessions בחודש.
- בניית אסטרטגיית מוצר שנתית, תיעוד משימות לצוות פרויקטים ופיתוח, ע"ב ראייה עסקית והגדלת מחזוריים.
- בניית תהליכי עבודה עבור צוות הטכנולוגיות (מוצר, פיתוח, בדיקות): היליכי עבודה מוצרים, עבודה בספרנטיים, הובלת הפיתוח, תכנון תוכנות לכל ספרינט, בתיות מסמכי דרישות, אישור מסמכי אפיון לפיתוח, אישור תצרים לפני עלייה ל production ומעקב אחר נתונים ועוד'.
- ניהול ותיעוד של כל המשימות הטכנולוגיות בארגון (שיווק, סחר, שירות), ראייה ורבה של הצרכי הארגון, הבנת התלותות בין הצוותים הפטונציאליים ותיעוד בון הפרויקטים השונים.
- הטענת **פרויקטים חוץ-ארגון**: הטענת מערכות CMS ו-CRM, marketing automation, בניית 'אזור אישי' לחווית משתמש פרטוני וועוד'.
- עבודה מול מכ"ל החברה וסמכ"ל השיווק קבלת החלטות עסקית וסטרטגיית.

מתנדב בארגון 'ארגון' של תלמידים לילדיים חולמים
ובבעלי תפקידים
שחקן בדורסל מקצועי בגבורה ישראל' קדמים בעבר.

wow.co.il - קבוצת הארץ | Product Manager 2016-2019 (YRS 3):

- הקמה וניהול פרויקט אסטרטגי של החברה על כל המשמעות, בניית אתר E-Commerce E2E בתקציב של עשרה מיליון דולר.
- בניית המותג מ- Scratch: שפה מותג, אפיון נראות המוצרים, אריזות ועיצוב ממושך, תמחור מוצרים ושירותים.
- בחירה וניהול ספקי מוצר: חברת UX/UI, פיתוח, שילוב Startup, CMS, marketing automation, SaaS, CRM, CMS, marketing automation, CMS, CRM, marketing automation.
- ניהול המערך השיווק: חברת פרסום, ייח"צ, שיווק דיגיטלי, פritisת מדיה, תוכן, מעצבים, אנליטיקאים.
- הובלת תהליכי פיתוח, בניית מוצר mobile, Desktop, Editor, CMS, CRM, Billing, Shoppert, שבב שרתים ועוד'.