

גולן געמתיה
תאריך לידה: 9/3/1991
ארץ לידה: ישראל
מגורי: מעלת אדומים.
נגישות: בעל רישיון נהיגה בתוקף
טלפון: 0543292127
מספר זהות: 305656290
דוא"ל: gollanna@icloud.com

תמצית

הנני בעל ראייה מרחבית, מולט-טאסקי, בעל תקשורת בין אישית ותודעת שירות גבואה, יסודי, אסטרטגי ומקצועני.
הנני בעל יכולת ארגונית גבוהה, יכולת הנעת עובדים ותקשרות ביןאישית מצוינת עם מנהלי, עמיתי והכפיפים לי
בארגון, חוץ, לומד מהר ולoyal.

השכלה

2007-2009: השכלה **תיכונית בטוליזיה צילום וקולנוע**, תיקון אזרוי מגידן. בגרות מלאה.

קורסים והסמכות

- קורס ניהול - פיתוח מיומנויות ניהול, "אינספִיר" – 2015.

נסיעות עסקות

2022- ניהול מכירות – מכללת BPM

- ניהול מחלקת תלמידיג'ינג (תיאום פגישות). 7 נציגים.
- ניהול ייעצי לימודים (anness מכירות פרונטליים). 8 נציגים.
- ניהול שוטף של 15 נציגים.
- ניהול יומ-יומי של העסק: חשבונות ותקציבים, הצבת מטרות ועמידה ביעדים, קשרי לקוחות וшибיאות רצאן.
- יצירת דוחות שבועיים, השוואות שיוקיות ויישום שיטות מכירה עם עובדים ע"י קיום פגישות שבועיות להערכת המוטיבציה ותדרוך כליל לשיפור הנסיבות.
- إيمانים יומיים של הנציגים לעמידה ביעדים. האזנות לשיחות ודיוונים לפיצוח "תקרות זוכיות".
- משרה כפופה למנכ"ל החברה.

.

2021-2022 – ניהול מוקד מכירות טלמרקטייג (לקורסים) ומחלקה כספים – מכללת IPC.

- הקמת מוקד מכירות מאפס. כולל גישת נציגים והכשרה עד לעבודת טלמרקטייג מלאה ושותפה.
- ניהול רציף של 15-10 נציגי מכירה כולל הדרכות מכירה ואימוני מכירה על בסיס יומי.
- הקמת מוקד מכירות לציכון (קבלאן), כולל גישת עובדים וגישת ההכרה מלאה.
- ניהול יצירת דוחות שבועיים – חדשניים של נתוני המכירות בחברה.
- יצירת שיתופי פעולה עם גורמים רלוונטיים למקרים המכירות + פרסום מומנט בטליזיה.
- הקמת וניהול מחלקה כספים המתפקדת על כל הגביה בליךות אשר לא שלימנו את הו"ק ללימודים בזמן.
- קיים פגישות קבועות מול מחלקה שירות על מנת לשפר את איכות המכירות.
- ניהול רמת מוטיבציה גבוהה וערבי צוות אחד לחודשיים.
- ליוי מלא לעמידה ביעדים אגראטיביים של נציגים. מעל רביע מיליון ש"ל לנציג.
- משרה כפופה למנכ"ל החברה.

2020 – נציג מכירות, לב ח' גנטיקה – אטנמייד.

- מכירה במוקד טלפון של בדיקות גנטיות לרידה במשקל.
- ניהול אישי של יעדים אגראטיביים.
- מכירה במוקד טלפון של תוכנית לטיפול בעיות זיכרון.

2018-2020 – בעליים ומנהל חנות קוסמטיקה, ELITE SKIN SOLUTIONS פנסילבניה, ארה"ב.

- הקמת עסק ויישום מדיניות החברה, מטרות ונוהלים. בנוספ, גישת והכשרה של מעל 20 עובדים, לימוד ואימון של אסטרטגיות מכירה.
- ניהול סניפים, רכש והזמן, יצירת קשרים עם ספקים ומשא ומתן על תמחיר ורכש.

- ניהול יומ-יומי של העסק: חשבונות ותקציבים, הצבת מטרות ועמידה ביעדים, קשרי לקוחות, קביעת לוחות זמנים, אספקה ומשלוחים.
- יצירת דוחות שבועיים, השוואות שיווקיות ויישום שיטות מכירה עם עובדים ע"י קיום פגישות שבועיות להעלאת המוטיבציה ותדרוך כליל לשיפור ההכנסות.

2016 – 2018 – מנהל מכירות, INTEL-MOBILEYE

- ניהול מוקד המכירות הטלפוני. (לקודות פרטאים)
- יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים עם חברות פוטנציאליות ובעלי עניין.
- פיתוחعروcy מכירה מגוונים במטרה להעלות את רווחיות החברה.
- גיוס והדרכת נציגים לעמידה ביעדים ארגטטיבים של מכירות.
- ניהול שוטף של 20 נציגים.
- **2017-2018 – מנהל אייזור ירושלים מחלקה שטח.**
- ניהול של 3 נציגי שטח תוך Überarbeitung שטח עצמאית.
- שמירה על קו לקוחות קבועים וזיהוי לקוחות פוטנציאליים חדשים.
- ניהול שוטף של שעوت עבודה בשטח + הצבת יעדים ודוחות חדשים.

2012 – 2016 – מנהל מכירות, הוט – הוט מובייל

- ניהול אייזור של שלושה סניפים מכירות גדולים.
- עמידה בעדי מכירות גבוהים וממן שירות מקצועי.
- ניהול צוותי עובדים של כ 20 אנשים. כולל ניהול סניפים.
- אחריות על גיוס והכשרת אנשי מכירות.

סביבת עבודה ותוכנות

כמעט CRM,Excel,Word,PowerPoint, אוטולוק, מערכות מחשב ארגוניות, וכו')

שירות צבאי

2010-2011 – שלישות פיקוד צפון.
מש"ק תעסוקה מבצעית ושרות מיליוןאים,, שחרור בדרגת רב טוראי.
התנדבתי לשירות צבאי במשך שנה.

שפות

עברית: שפת אם אנגלית: מעולה