

בוגרת המכללה לניו מדיה במסלול מאסטר בשיווק דיגיטלי.
במהלך השנים עסקתי בתפקידים מגוונים בתחום השיווק, גיוס, משאבי אנוש
ואדמיניסטרציה בכירה.
בעלת ניסיון רב בניהול פרויקטים, משאבי אנוש וניהול עובדים.
תקשורת בין אישית ויחסי אנוש טובים, תקתקנית, רמת ביצועים גבוהה.

054-7667668

hello.moransamara@gmail.com

קרית אונו



מורן סמרה

מיומנויות

- ניהול ברשתות חברתיות
- כתיבה ויצירת תוכן שיווקי / ויזואלי
- עיצוב ועריכה בתכנת CANVA
- עיצוב ובניית מצגות | דפי נחיתה
- ברמה גבוהה
- שליטה מלאה באופיס
- ניהול יומנים ותכנון גאנט
- ניסיון רב בגיוסים מאסיביים

השכלה

- לימודי קאוצ'ינג (אימון אישי) בגומא גבים
- מאסטר בשיווק דיגיטלי | במכללה לניו מדיה
- ניהול פרסום ושיווק | אוני' פתוחה

שירות צבאי 1996-98

- שרטטת בחיל האוויר
- שירות צבאי מלא | סיום בדרגת סמל

ניסיון תעסוקתי

2022-23 מנהלת גיוס ומשאבי אנוש בחב' אסתטיקה

- הקמת מערך משאבי אנוש על כל ההיבטים.
- הובלת תהליכי הגיוס מקצה לקצה משלב אפיון המשרה, פרסום משרות, איתור ומיון באתרים שונים וברשתות החברתיות, ביצוע ראיונות עומק, הכנת חוזים, קליטת עובדים וסיום העסקה.
- כתיבה והטעמת נהלי עבודה בחברה.
- רווחה (אירועי חברה, ימי הולדת, חגים)

2018-22 הלשכה - שרותי משרד לעסקים במיקור חוץ

- אחריות מקיפה של העסק משלב ההקמה.
- הקמת מערך המכירות, טיפול בלידים, ניהול מו"מ וסגירת חוזים.
- גיוס לקוחות חדשים (שטח ופרונטאלי)
- ניהול הפעילות הדיגיטלית ופיתוח עסקי, יצירת שת"פ, נטוורקינג וכנסים.
- גיוס כ"א, ניהול עובדים, דוח רווח והפסד, משכורות
- שירות אדמיניסטרטיבי ופרויקטים שונים לעסקים.

2013-18 רימקס פרימיום (נדל"ן) - מנהלת שיווק וגיוס

- תכנון והוצאה לפועל של הפעילות השיווקית און ליין ואוף ליין (מקומון, שילוט), בניית תקציב שיווק
- ניהול מערך הגיוס בסניף, איתור מועמדים, פרסום משרות, ראיונות פרונטליים, ערבי קריירה.
- בניית קורס הכנה למבחן המתווכים, אחריות על תהליך הרישום, ליווי המשתתפים עד ליום המבחן.

2009-13 קרני תכלת (עיצוב תאורה) - עוזרת אישית למנכ"ל

- ניהול יומנים (מנכ"ל וסמנכ"לית)
- ניהול קשרי אדריכלים ומעצבים
- אירועי חברה, נסיעות לחו"ל, ליסינג, ניידים, אורחים מחו"ל.
- תקציב השיווק, הפקת חומר שיווקי, פעילות מול משרד יח"צ.

2002-09 דורנט (1991) ישראל בע"מ (ליסינג) - מת"ל וסופרווייזרית

- ניהול מו"מ עם לקוחות עסקיים עד לסגירת עסקה
- גיוס ושימור לקוחות, הצעות מחיר, תמיכה ומעקב אחר סוכני המכירות (כ-15 סוכנים), מעקב אחר דוחות, עמידה ביעדים.