

ראשל"צ, שנת לידה: 1985, נשוי

- ↳ סוכן מכירות שטח - פיתוח וניהול קו לקוחות, הגדלת היקפי ההזמנות, עמידה מלאה ביעדים ומעבר להם.
- ↳ ביצוע מכירות מוקצה ללקוח וגביה כספים, שימור הלקוחות בשוק תחרותי ופיתוח יחסיו לעבודה מצוינים.
- ↳ כישורי מכירה וניהול מו"מ, אחריות ומחויבות לתפקיד, מוסר עבודה גבוהה, אמינות וחריצות, יחס אנווש מעולים.

**ニסין תעסוקתי:****2023-2020: סוכן מכירות שטח, חברת 'גלווטק'**

- ניהול קו לקוחות באזרע הדרום ומכירת מוצר החברה לשוק הקמעוני.
- קיום ביקורים באטריכי הלקוחות, בדיקת מלאים וביצוע הזמנות.
- קידום מוצרים חדשים תוך הרחבת והעמקת היקף ההזמנות.
- שימור הלקוחות בסביבה תחרותית וטיפוח קשרי עבודה מצוינים.
- גביה כספים, טיפול בהוצאות, מתן מענה מקצועי ומסור ללקוחות.
- גיוס לקוחות חדשים, ניהול מו"מ וסיגרת עסקאות בשת"פ עם מנהל החברה.
- מעקב אחר אספקה והגעת הסחורות בלוחות הזמן שמקבעו.
- ✓ הגדלת הקו ומוחדר המכירה החודשי מ-**150,000 ש"ח** ל-**250,000 ש"ח**.

**2020-2011: מנהל מחסנים ואיש מכירות, חברת 'הצופרים'****איש מכירות**

- מכירת מוצרים ללקוחות פוטנציאליים, סגירת עסקאות וגביה כספים.
- הציג, קידום ומכירה של המוצרים בידי מכירות לקוחות VIP.
- ניהול לקוחות
- ניהול עובדים כולל גיוס, קליטה, הכשרה, הנעה ובקרה.
- אחריות על תהליכי קליטה, ארגון והוצאה של סחורות והזמנות.
- הכנות הזמנות ללקוחות משלב כניסה ועד לאספקה והוצאת חשבונית.

**2010-2011: אחראי ניהול מלאי, חברת 'חדר שיווק'**

- ארגון המחסן, הזמת סחורות מספקים ומעקב אחר מלאים.
- הכנה, אריהה, שילוח ואספקה של הזמנות ללקוחות בכל הארץ.
- אחריות על צוות נהגים - תכנון לוחות זמינים, שיבוץ ונתן מענה לביעות.

**2008-2010: מנהל לוגיסטי, חברת 'קהלני'****השכלת:**

2016: מנהל מחסנים בכיר, מכללת משלב

2000-2003: בגרות מלאה במגמת אוגרפיה, תיכון עמל ראש"צ

**שפות:** עברית - שפת אם, אנגלית - ברמה טובă**ישומי מחשב:** תוכנות Office, מסופונים, חשבשבת**שירות צבאי:** נהג יחידה ומפעיל מנוף בחיל החימוש

\*\* המלצות ותעודות ינתנו לפי דרישת