

# דניאל אלמקיאס

מנהל סחר רכש ופיתוח עסק

מנהל מנוסה עם היסטוריה מוכחת בעולם הקמעונאות, מסחר אלקטרוני, מימון ניהול מכירות ומסחר. בוגר תואר ראשון במשפטים הקרייה האקדמית אוניב.

## ביסיון תעסוקתי

### מנהל סחר רכש ופיתוח עסק, ShoesOnline, קיסריה

2020 - היום

הגדרת יעדים ומשימות אסטרטגיות לפעולות העסקית של החברה.

הקמת פעילות עסקית ונכסי ליבה עבור החברה, משלב התכנון ועד הביצוע הסופי. ניהול מסחרי בהיקף שרותות מלש"ח שנתי מול כ 50 ספקים בישראל וב בחו"ל, בנייה וניהול תוכנית רכש, הסכמי הנחות מסחריות ויעדי סוף שנה בהיקפים ממשמעותיים.

ניהול מתאמות הסחר, המנהלות עשרות אלפי פריטים - ברמת מוצעים, תמהור,

נראות, תוכן, תור וידעו לעמידה בחוקי הגנת הצרכן.

הגדרת תוכנית מסחרית חדשה תור שקלול מספר רחב של היבטים - מסחרים,

שיווקיים, תפעולים ועוד, תור רתימת המחלקות השונות לביצוע.

ניהול ואחריות לרוחניות גלומית / תפעולי ואשראי ספקים ברמת חברה.

היכרות רחבה עם אנשי ועולם מעודני הצרכנות החדשנות - חבר, פיס, קרנות,תו

זהב, ניסיון רב בהגשת מכרזים בהיקפים גדולים מאוד.

### מנהל סחר ומכירות ארצי, בקרנה בשם הכספי בע"מ

2017 - 2020

החברה השלישית בגודלה בישראל למכירתבשר טרי בשוק הקמעונאי

ניהול פעילות מסחרית שוטפת בניהול ישיר 10 רשותות מזון המוביילות והגדילות

בישראל - שוק מאוגן ושוק פרטוי (שפפרסל, פרשמרקט, ייקטור, טיב טעם ועוד),

ובניהול עקי"ע 8 מנהלי לקוחות הנוגעים ב 600 נקודות מכירה קמעונאיות

ובניהול עקי"ע 8 מנהלי לקוחות הנוגעים ב 600 נקודות מכירה קמעונאיות

בפריסה ארצית בישראל.

ניהול מסחרי - מו"מ הסכמים וביצוע פעולות בהיקף של מאות מיליון ש"ח מול

בעליים / מנהלי רכש.

אחריות לבניית מחיר, מגוון, ועמידה בדי הרווחיות של החברה.

אחריות לתוצאות העסקיות של החברה- רווחיות, מכרך, גביה - אובליגנו, תזרים, ניהול

סיכון

אשראי.

### מנהל סחר רשותות, החברה המרכזית - קוקה קולה ישראל

2014 - 2017

יצירת קשרי מסחר מול בעלי רשותות, מנכ"לים, בניינים, בניית אמון ויצירת יחסים ארוכי טווח.

ניהול מסחרי מול כ 23 רשותות נבחרות בשוק הפרטוי ורשת 4 - קמעונאי וקמעונאי גדול - חוק מזון.

ניהול סחר בהיקף מאות מלש"ח בשנה, בניית תוכניות מוצעים, פיתוח מגוונים, יצירה וניהול הסכמים שנתיים.

עבודה מול משקים מרובי, צוותי מכירות, מחלקת השיווק ומנהלי המותגים והMagezrim השונים הובילת פעולות מסחרית ע"י פעולות חוץות ארגן.

### מנהל מכירות וסחר איזורי, החברה המרכזית - קוקה קולה ישראל

2012 - 2014

## פרטים אישיים

טלפון: 0527073707 

EMAIL: daniel.almakias@gmail.com 

כתובת: 12, פרדס חנה-כרכור 

תעודת זהות  
300750478

אזרחות

ישראלית

רישוי נהיגה

A2,B

תאריך לידה  
09/07/1987

## קישורים

[פרופיל linkedin](#)

[מחתקשרות - מותג בלבעד](#)

[מחתקשרות - מכרז חיללים](#)

[מחתקשרות - מכרז](#)

[מחתקשרות - מעודוני צרכנות](#)

## ישומי מחשב

EXCEL

Google Analytics

OFFICE

SAP

## שפות

English

עברית

מנהל מכירות אזרחי - שוק פרטי - רשות 4 , מינימრקטים, חניות מתמחות .  
ניהול כ 7 מקדי מכירות המטפלים בכ 450 נקודות מכירה באזר חמרכז-דרומה .  
עמידה אינטואטיבית / כמותית ביעדים העסקיים של החברה - מכירות, גבייה, זמינות  
מצריים, תקציבים, שירות .

**מנהל יחידה עסקית, מרכז שירות ומכירה רמת; גן סלקום ישראל בע"מ**  
2009 - 2012

ניהול מטה ישיר, ניהול 4 מנהלי צוותים | 4 אחראים משמרת, ניהול עקייף כ 60  
עובדים .

ניהול סניף כיחידה רוח והפסד בכל רבדיה (מכר, שירות, שדרוגים,יעילות, משכורות  
וכד' )

ניהול המרכז לעמידה ביעדים עסקיים של החברה תוך דבקות וחינכה לערכיה  
ומדיניותה

**מנהל חדר עסקים, סלקום ישראל בע"מ**  
2006 - דצמבר 2009

מנהל חדר עסקים פרונטאלי, ניהול צוות המונה כ 12 נציגי שירות ומכירות עסקיים .

**השכלה**

**LLB, הקרייה האקדמית אונו**  
יוני 2019

בוגר תואר ראשון במשפטים

ידע נרחב בדיני חוזים, הסכמים מסחריים, תובענות ייצוגיות, תביעות ספאם,  
תמחורים מול הצרכן, מכרזים, ידע רב בחוק המזון והగבלים עסקיים .