

- מנהל מכירות שטח, בעל ניסיון עשיר בהובלת מערכות המכירות הפרונטלי בשטח ובמשרד ועמידה ביעדים.
- ניהול תקין הלקוחות הרשתיים ולקוחות קצה פרטיטים, ראייה עסקית ומוכרתית רחבה.
- מיומנות במשא ומתן וכשר שכנוע, אסרטיביות, יציגות ויחסים אנוש מעולים.

ニסיוں תעסוקתי:

2024-2022. מנהל מכירות אישור בחברת הענק הישראלית כביסקל.

- חברת כביסקל מתמחה בהקמת חדרי כביסה לשוק המוסדי (צה"ל/שב"ס/בתי אבות/סיעודים)
- בנוסף החברה מעניקה שירותים תכnon בהקמת מכבסות פרטיטות ללקוחות קצה.
- במהלך עבודתי בחברה עסקתי בתכנון המכבסות (העמדת הציוד/ תכנון מערכות היישוב והמידוף), כולל בחירה נכונות של מערכת ריכוך וטיהור המים.
- החתמת החזירים למיכירת הציוד/השכרה.
- גיול החובות ומערך הגביה.
- בנוסף שמירה על מערכ קשיי הלקוחות

2020-2022: מנהל מכירות באמיראג' סולאר (ראנד מערכות אנרגיה)

- החברה מהמובילות בארץ בייצור ושיווק מערכות לחימום מים ופתרונותות סולאריים (דודי שימוש חשמל, מחליפי חום/משאבות חום וקולטים).
- במהלך השנהוים בנייתי קן ללקוחות בפרישה ארצית רחבה מחדרה ועד אילת, כולל ירושלים (חלק ניכר מהלקוחות הפכו להיות מפיצים בלבד מוצרי אמיראג' סולאר).
- העבודה כללה איתור פוטנציאלים כולל בדיקות רקע לפני תחילת העבודה.
- קבלת הזמנות עבודה על גיול חובות פתוחים ואייסוף צ'קים (אצל ללקוחות מסוימים).
- כמו כן, ביקרורים על פי חלוקה איזורית וימים.

2007-2019: רנים ציוד ואספקה

- מנהל שיווק ומכירות של מוצרי החברה ושירותיה.
- החברה מהמובילות בתחוםה בארץ ביבוא ציוד למטבחים תעשייתיים (מערכות הדחה/תנורים וקומבי סטייררים/מכונות אספרסו) לענף המסעדנות ובתי המלון.
- העבודה כרכוה בניהול משאים ומתנים מול רשותות בת הקפה והמסעדות בארץ, בת מלון, ישיבות, מוסדות ולקוחות קצה פרטיטים.
- העבודה נעשית במקביל למתכני המטבחים ועל פי בקשה הלקוחות.
- במהלך השנים נדרשתי לתת דעתך על מוצרים חדשים ויתקנות החדרותם לשוק.
- ההכרחות הקרובות לענף תרמה לי רבות הן ביצירת קשרי עבודה עם הלקוחות ופיתוח יכולות מכירה שהתחדדו עם השנים.

2004-2007: מסעדת רפאל

- ניהול הרכש השוטף של המדעה מהמובילות בארץ באותה השנים.
- ניהול הרכש מול הספקים ואופן תשלומיים.
- חישובי עלויות ואופן הספקה.

2000-2004: סקרלט מנעים

- חברת שעסקה ביבוא ויצור מקומי של קינוחים לענף המסעדנות ובתי המלון.
- התפקיד כלל תכנון מערכ היצור שיאפשר עמידה בזמןים והספקה סדירה של מוצרי החברה ללקוחות.
- ניהול הרכש של חומרי הגלם מול הספקים.
- ניהול צוות היצור והתוכניות יצור לאספקה.

במהלך שנות עבודתי בחברת רנים ביקרתי מס' פעמים במפעל הספקים יצרנים באיטליה ובספרד כדי לעבור השתלמיות על הצד המיעוד להגעה לארץ ולימוד על יתרונותיו אל מול הצד מקביל של המתחרים (מכונות אספרסו, מדיחי כלים תעשייתיים, תנורים וקומבייטרים). בנוסף, בקשרתי במספר תערוכות מקצועיות כדי לעמוד על החדשנות בתחום, בחירת מודלים חדשים וחיזוק הקשר עם הספקים.

הscalae: ליד' דיבוס (1983-1987), בית ספר מקצועי בмагמת צילום ודפוס.

שירות צבאי: שירות מלא, דרגת סמל בחיל המודיעין (התמחות צילום)

כללי:

- בעל יחס אונוש ותקשורות עם הסביבה הקרובה והרחוקה
- יכולת למידה מהירה מאד ורצון להתפתח
- יכולה לטפל במספר נושאים במקביל ותמיד לוייאליות לארגון
- בעל הבנה טכנית גבוהה מאוד ויכולת למידה מהירה
- התמדהה ורצון להשתלב
- גראן כ- 11 שנים ואבא לשתי בנות (15\18)

שפות: עברית- שפת אם | אנגלית- ברמה טובה מאוד | ערבית- ברמה בסיסית.

** המלצות ינתנו על פי דרישת