

תעודת זהות: 11266467, מגורים: נתניה

שפות: עברית, אנגלית ורוסית

שירות צבאי: חיל בשירות סדיר בחיל החימום

מחפש משרה במכירות, באולם תצוגה לצוות מכירות, במכירות שטח, ליעוץ וליפוי עסקאות רכישה, שנitin להשתמש במינימיות המתאימות שלי ביישום ובפיקוח על כל הפעולות הנוגעת לתהליכי המכירה, להשגת יעדים עסקיים ארגוניים.

בעל ניסיון של 20 שנים במכירות, ידע וניסיון רחב במכירות פרונטליות, התפקידו בilioוי ל��וחות בעסקאות שונות, מכירות רהיטים, מכירות רכבים, ניהול אולם תצוגת רכבים, ניהול אולם תצוגה של שטחים, עבודה בצוות אנשי מכירות, כישורי תקשורת מעולים עם בעלי עסקים ועמיינים לעבודה באופן אדיב ומקצועי.אמין, בעל מוטיבציה ונכונות להשקעה, יחס אישי מצוין, וכושר ביתוי מעולה.

ניסיונו תעסוקתי

- 2023 – 2024 – חברת "ד"יר גב"

בתור איש מכירות באולם תצוגה באחריות מכירות, ניהול קשרי לקוחות, שירות, הספקה ואחריות מול הלקוחות, כולל נושא לוגיסטיקה וניהול מלאים בשוטף SAP, Word, Excel, Outlook

מערכות בהם בקיא Priority, Word, Excel, Outlook

- 2021 – 2022 – חברת "צמר שטייחסים פיפס"

בתור מנהל סניף, חנות תצוגה של שטחים באחריות ניהול צוות של 4 אישי מכירות ועובדים, סיור עבודה ועמידה ביעדים, ניהול תיקי לקוחות בגביה, ניהול קשרי לקוחות, ניהול תהליכי שירות ואחריות מול הלקוחות, עסקה בתהליכי רכש מול ספקים בשוטף, כולל נושא לוגיסטיקה וניהול מלאים בשוטף, עבודה שוטפת מול מעצבים, כולל תהליך תמייצים וכו'

מערכות בהם בקיא Priority, Word, Excel, Outlook

- 2011 – 2020 – עצמאי בתחום תיירות חוץ

- 2008 – 2010 – מסעדה בפראג, צ'כיה

מנהל מסעדה, באחריותו היה ניהול תפעול של המסעדה, ניהול צוות של 10 עובדים, סיור עבודה, סיור והפעלת המסעדה ל-40 סועדים. אחראי על אירוח, שירות, ניקיון והגשה. אחראי על הקופה, חשבונות לקוחות, דיווח מכירות.

- 2005 – 2008 – מכירות, ארה"ב

חברה למכירת רכבי משומש בניו יורק, בתור איש מכירות, באחריותו היה ליעוץ תהליכי מכירה כולל מתן שירות, משא ומתן, סגירת הסכמי מכירה ומסירת רכבים. ניהול עסקאות טרייד אין, עם עמידה ביעדים.

חברת רהיטים בניו יורק, מנהל מכירות שטח לחניות ועסקים. ניהול צוות סוכני מכירות כ-30 איש. ניהול מחסן רהיטים. ארגון אולמות תצוגה. עבודה בסביבה עסקית במכירות גLOBליות. ניהול מלאי ודוחות מכירה.

- 2002 – 2005 – חברת UMI

בתחום יבואו ורכבים, בתפקיד מנהל מכירות. אחראי על ייעוץ מכירות, ביצוע תהליכי מכירה מורכבים, כולל עסקאות ממון, ניהול קשרי לקוחות, ליעוץ לקוחות עסקים.

- 2000 – 2002 – חברת למוביל

בתחום יבואו ורכב חדש, בתפקיד מנהל מכירות ומנהל אולם תצוגה, אחראי על מכירות לעסקים ופרטים, ליעוץ תהליכי מכירה וקשרי לקוחות עסקים, ניהול צוות אנשי מכירות, כולל ניהול תmaries לאנשי מכירות, ניהול משא ומתן וסגירת עסקאות תוך עמידה ביעדי שירות ומכירה.

השכלה וקורסים מקצועיים