

יורם הרשקו

נייד: 052-6005951

yoram.hershko5@gmail.com

מגורים: פרדסיה

- **בעל נסיעון רב במכירות מורכבות בתחום הפארמה, הציוד הרפואי ובתחום העיסוק.**
- **"ציגי, פרגנטטיבי, ורבליזירוטיבי ובעל תקשורת בין אישית, ראייה מכירתית אסטרטגית ועובדת שטח.**
- **בעל יוזמה, מסודר, משימתי, מכון מטרות ותוצאות.**
- **רקע טכני וטכנולוגי מגוון.**

נסיען תעסוקתי:

**2010-2022 "תרו תעשייה רוקחית" חברת תרופות יצרנית ישראלית בתפקיד:
מנהל מכירות.**

ניהלתי מכירת תרופות בתחום ה- OTC ו- RX ומוצרים דנטליים לענף בתא המarket הפרטיטים, רשתות הפארם סופר פארם ובי פארם ובתי המarket של קופות החולים: מכבי, כללית, מאוחדת ולאומית. אחריות מלאה על עמידה ביעדי המכירות והגדלת נפח המכירות, בניית תוכניות עבודה רבעוניות תוך ביצוע תחזיות שוק ויצירת חזדיונות חדשות, ביצוע הדרכות ופרגןטיות מקצועיות לרוקחים ולצדotti בתא המarket, עבודה שטח, התנהלות בממשקים פנים וחוץ אירוגוניים, בניית מערכת יחסים חזקה ותיחזוק הקשר אל מול הלקוחות, ייזום והשתתפות בכנסים לרוקחים, עמידה ביעדים רבעוניים ושנתיים.

**2008-2008 חברת "צילומעתיק" חברה למכון משרד מתקדם בתפקיד:
מנהל מכירות ארצי.**

במסגרת תפקידידי ניהלתי את צוות המכירות המורכב מ 4 אנשי מכירות שטח, ניהול מחזור המכירות של המחלקה בסכומים גבוהים, הטמעת נוהלים לאנשי המכירות, הדרכת אנשי המכירות, ביצוע ישיבות, עידכוני מכירות, פתרון בעיות, ליווי אנשי המכירות בשטח, הגדרות יעדים חדשים לאנשי המכירות, עמידה ביעדים מחלקתיים

וטיפול בלקוחות האסטרטגיים של החברה.

2005-2008 "מכבי קאר" מבית מכבי שירות רפואי בריאות בתפקיד: מנהל מכירות שטח.

הייתי שותף להקמת מותג פרטி מבית מכבי שירותי בריאות בענף ה- CTO לבתי המrankחת, בניית מערכת ועזרים לשיווקים ומכירותיים לבתי המrankחת.

החדרת לין מוצר ה- CTO לבתי המrankחת, ביצוע עסקאות חורף וקי"ץ לבתי המrankחת תוך ביצוע עבודות המוצרים במותג צומח ובענף תחרותי, התנהלות במשקים פנים וחוץ ארגוניים, הדרכות לרוקחים על מוצר המותג, אירגון והשתתפות בכנסים, עמידה ביעדים חדשים ושנתיים.

2002-2004 "א.מ. טכנולוגיות" בתפקיד: איש מכירות בתחום האסתטיקה הרפואית.

מכרתי מכלול של ציוד רפואי לרופאים מונחים פלסטיקים בклиיניקות פרטיות ובמחלקות הפלסטיקה בבתי החולים ברחבי הארץ, עובדה מול מחלקות הרכש של בתים החולים, הדרכות לצוותים הרפואיים על סל מוצרים החברה ודגש על היתרונות של מוצר החברה, נוכחות בחדרי הניתוח, שירות מקצועני ומהיר לרופאים בזמן אמיתי, השתתפות בכנסים רפואיים ועמידה ביעדים.

הscalae:

1994-1997 B.A תואר ראשון במנהל עסקים במלון נתניה

שירות צבאי מלא

עברית: שפט אמריקאי

אנגלית: ברמה טובה מאוד