

שם: רוקח דגנית, ראשלי"צ

טלפון: 052-6791312, כתובת דוא"ל: dganit191@gmail.com

על עצמי:

יציגות ובעל הבנה טכנולוגית, הבנת סבירה עסקית, יחס אנווש מעולים, משמעת עצמית גבוהה, מכונת מטרה, יכולת חשיבה יצירתית, מאורגנת, מסודרת ובעל יכולת לימוד עצמית גבוהה.

ניסוי מקצועי :

11.2018-6.2024 - עוזרת אישית / מנהלת משרד "xhrur מערקות"
ניהול משרד, תאום וניהול יומן מרכיב, ניהול והובלת פרויקטים כגון ISO:2015-2001:9001, השתפות בשירות הנהלה, התנהלות מול לקוחות שירות, וספקים, עובדה מול גופים ציבוריים, איתור וטיפול במכרזים, השרות ורווחת העובדים, עבודה במערכת ה CRM פרירוטי, קופה קטנה, ניהול אקדמי-סטרטגי, בנקים, ביטוחים, מצגות, ושימוש ביישומי מחשב רלוונטיים, עבודה עצמאית, כתיבה ועריכת נ翰לי עבודה.

2018-9.2015-1.2015 - **מצרית מנכ"ל ומנהלת משרד "Cowork Bay Ltd"**

ניהול משרד, בקיאות בניהול יומן מרכיב כולל ישיבות רב- משתתפים, פעילות מול לקוחות בכירים הכוללת פיתוח עסקי, מענה אקדמי-סטרטגי ישר מול המנכ"ל, מעקב אחר ממשימות, ניהול זמנים, מענה טלפוני, מענה מקצועי, קידום והנעה של פרויקטים, בחינה וניהול של הצעות וחוזים למכרזים בנוסך לילוי תמכה ובקרה של כל הפעולות הפרויקטליות, תיאום חדרי ישיבות, קבלת אורחים לפגישות, מעקב אחר הנקה חומרם מקצועיים לשיבות ודינויים, קשר שוטף עם נותני שירות וספקים, עבודה במערכת ה CRM ושימוש ביישומי מחשב רלוונטיים.

2012-3.2014 9.2014 **מנהל שיווק ופתח עסק ב"מחשבה קידמה בע"מ"**

ניהול ושדרוג מערכת המכירות של החברה תוך שימוש בטכנולוגיות אינטראקטיביות, ניהול כנסים ואירועים משלב הרעיון ועד לניהולן. יצירת וטיפול בילדים, ניהולפגישות ומומ"מ עד הפיכתם ללקוחות בחברה והובלת תהליכי מכירה מול בעלי חברות ושותפות. בניית הצעות מחיר, טפסי שיווק, נוהלים, הנקה וניתוח דוחות, הנקה מצגות. אפיון, כתיבת תוכן, קשר עם ספקים וגרפייקאים להקמת אתר אינטרנט חדש ועכני לחברה.

2008-7.2012 3.2012 **יעצת- ב"הייעצים לעסקים בישראל"**

ניהול 4 אנשי צוות בחברה ובנוסף ניהול והקמת מערך מכירות מכירות אסטרטגיים של החברה (כל לקוחות - במלבד חז' שנה מינימום). ניהול והדרכת מנהלים, עובדים ואנשי מכירות עבור לקוחות הייעצים, תוך בניית מערכת תגמולים תלוי בחינה ועמידה ביעדים בחברות אותן החברה מולו. פיתוח עסק, ניהול מומ"מ וטיפול בילדים של חברת הייעצים - עד הפיכתם ללקוחות בחברה והובלת תהליכי מכירה מול בעלי תפקידים בכירים.

濟�ו ומין מועמדים עבור לקוחות החברה – הדריכתם והכשרת. הקמת מערך טלמרקטיין/טלמייניג ליווי וניהול הצעות הכלול תסריטי שיחה, סימולציות, בניית הצעות מחיר וטפסי שיווק ובנית מערכת תגמולים המותאמות לתקציב.

2008-6.2007 1.2007 **מנהל שיווק בחברת "נטסטאר" הנדסת רשתות תקשורת. מנהלת שיווק, ניהול תיקי לקוחות**

2002-2006 **שתיות בבלגיה עקב בעודתו של בעלי**

10.2001-4.1997 **מעצבת מטבחים ואשת מכירות בחברת "מטבח הפורום".** אשת מכירות מטבחים.

תכנון ועיצוב (3D) מטבחים. עבודה מול לקוחות וקבלנים, ניהול תיקי לקוחות משלב התכנון ועד גמר ביצוע.

3.1997-2.1991 3.1997 **שיווק ומכירות בחברת "יוסף ולף בע"מ" (יצור ושיווק מוצר נייר בלבד, רציף ודיור במעטפות)**

אשת שיווק ומכירות.

אחריות צוות טלמרקטיין, ניהול קשרי לקוחות ותיק לקוחות, ניהול מומ"מ, תמחור תכנון ובקרה, בניית דוחות ומצגות **הscalha וקורסים:**

1990-1993 מכללת ת"א – הנדסאית תעשייה וניהול

2010 חשי' שכר בכירים, הנהלת חשבונות סוג 2+1 כולל ממוחשב (מחלلت פאר) קורס Tab'M אוטוקד בחברת "לארגו-אוטוקו" קורס שרטוט מכונות, טכני וממוחשב

שפנות:

עברית - שפת אם, אנגלית - טובہ مارک، صرفتیت - طوب

תוכנות:

Excel, Word, Power point, Outlook, Cheshabat. McPell, Moshavet, Uodcniat, CRM-Paoor Linck, Ruchiat,

AutoCAD, FreeHand, Coral Draw

שירות צבאי: מורה חיילת סוג 07, מנהלת לשכת מח"ט סוג 05