

- ← ניסיון עשיר בתחום המכירות, פיתוח עסקי ושיווק לחברות, ארגונים ומגזרים שונים בתחומים טכנולוגיים.
- ← זיהוי הזדמנויות, יצירת שווקים וערוצי מכירה חדשים, ייזום פנייה לקוחות, הובלת תהליכי מכירה מורכבים וניהול מו"מ.
- ← נמרצת, מוסר עבודה גבוה, כושר ביטוי גבוה, יכולת עבודה עצמאית, בצוות ותחת לחץ, תקשורת בין אישית גבוהה.
- ← יחסי אנוש מעולים עם לקוחות המתבטאת בליווי כל תהליכי המכירה. עמידה בתנאי לחץ, אחראית ומהימנה.

ניסיון תעסוקתי:

2022: כרגע עובדת כמנהלת מכירות בפורטל אינטרנטי כלכלי.

2020-2015: מנהלת מכירות בתחום הכנסים והאירועים בחברת HRUs

הגדלת מאגר לקוחות לכנסים, ניהול תיקי לקוחות קיימים והרחבת פעילות, מתן סיוע בתפעול ואופרציית הכנסים.

2015: מכירות בחברת FOREX

2014: מנהלת מכירות בחברת IPTECH

2013: מנהלת תיקי לקוחות בחברת UPS

2012-2009: מכירות ופיתוח עסקי "בינת סמך אוטוסורסינג"

מכירה ושיווק של פתרונות אוטוסורסינג, שירותים מנהלים, מוקדי ידע ותוכן, פתרונות ושירותי VoIP, תכנון וניהול פרויקטים.

- התווית אסטרטגיה ומדיניות מכירות ושיווק למגזרים שונים ובראייה לטווח ארוך.
- פתיחת שווקים חדשים, איתור לקוחות פוטנציאליים ויצירת שיתופי פעולה עסקיים ואסטרטגיים.
- הובלה וייזום של תהליכי מכירה מורכבים הכוללים התמודדות בשוק תחרותי.
- גיוס לקוחות חדשים ובכלל זה מכירת פתרונות אוטוסורסינג ופתרונות טכנולוגיים ללקוחות עסקיים.
- ניסיון בעבודה מול יעדי מכירה אגרסיביים, והגדלת נתח שוק ללקוחות קיימים.
- הובלת תהליך מכירה משלב יצירת הליד וביצוע המכירה ועד ליישום התנהלות תקינה ושביעות רצון הלקוח.
- הרחבת הקשרים מול מקבלי החלטות בארגונים שונים במגוון רחב של מגזרים.
- יצירתיות ומעוף, חריצות ויסודיות, יצירת קשרי אמון ויחסי אנוש מצוינים, מחויבות גבוהה ומוטיבציה.

2006-2008: ייעוץ שיווק ופיתוח עסקי "מחשבה קדימה"

מתן פתרונות מעשיים לנושא ההמשכיות במשפחות ובעסקים, בשילוב ידע בתחום הבינאישי, המשפטי, הניהולי, החשבונאי ומיסוי.

- גיוס לקוחות חדשים ובניית יחסי אמון מתמשכים מול לקוחות קצה ובני משפחתם
- בניית אסטרטגיות עסקיות לחברות וישומן בפועל - ניתוח והתאמת המוצר לצרכי הלקוח
- זיהוי מוקדי בעיות ומתן פתרונות בתחום בינאישי, ופתרונות תקשורת בהיבט העסק המשפחתי.

2003-2005: מנהלת מכירות ושיווק במהדורה האנגלית של עיתון הארץ – Herald Tribune :

המהדורה האנגלית שילבה בתוכה גם ידיעות מתורגמות מעיתון הארץ וגם את המהדורה האירופית של ההרלד טריביון מאירופה.

- הקמה ותפעול של דוכני מכירה להגדלת כמות מנויים.
- ייזום כנסים לקהל אנגלוסכסי וארגונים עולי צפון אמריקה להגדלת כמות מנויים.
- ביצוע פעילות יזומה לסטודנטים באוניברסיטאות השונות להגדלת כמות המנויים.

השכלה:

2004-2005 תואר שני M.sc. בהתנהגות ארגונית מ-Polytechnic NY

2001-2004 תואר ראשון B.sc. במנהל עסקים מ-Champlain College, התמחות בשיווק.

קורסים והשתלמויות:

- ☑ קורס ניהול השיווק והמכירות – "המכללה למנהל". (1990-1992)
- ☑ קורסים בנושא פסיכולוגיה, סוציולוגיה, כלכלה... או"פ. (1993-1994)
- ☑ קורס ב"אוריין מחשבים" - יישומי תוכנות מחשב - PPT, WORD, EXCEL. (1997)
- ☑ קורס בסיוון מחשבים להנדסת רשתות מיקרוסופט. (2000)
- ☑ קורסים ב-אינטליגנציה רגשית, ושפת הגוף – יח' ללימודי חוץ באוניברסיטת ת"א. (2005)
- ☑ בוגרת Coaching ב-CTI ישראל (2007-2006)
- ☑ קורס CCNA – ג'ון ברייס מחשבים (2010)
- ☑ שליטה בכל יישומי האינטרנט וה- WEB 2.0.
- ☑ קורס PPC של חברת DIGITALNET בשילוב עם עמותת תפוח (2020)

שפות: עברית - שפת אם ~ אנגלית – ברמה גבוהה מאוד.

שירות צבאי: חיל אויר – צפ"טית בבור.

כללי: ייצוגית, טיפוס דינאמי ונמרץ. מקפידה להתמיד בכושר גופני, שחייה, צעידה חדר כושר.

מאוד אנרגטית, אנרגיות חיוביות ואדם אופטימי.