

- ניסיון עשיר בניהול מכירות שטח בערוצי הקמעונאות, מוסדי וסיטונאי, פיתוח אזורים וקווים, הגדלת המכירות.
- ניהול והדרכת צוות, קביעת יעדים הנעה להשגתם, מו"מ, טיפוח קשרי לקוחות והנראות במאות נקודות מכירה.
- בקרה מול דוחות ביצוע, תיאום מול גורמי הפנים, ואחריות לגביה, תקשורת מצוינת, יוזמה, מחויבות והשקעה.

ניסיון תעסוקתי:

2015 - ואילן: מנהל מכירות אזורי במניה ואבדין מ-"קבוצת מניה"

(יבוא ושיווק מוצרים בינלאומיים תחת חטיבת היבוא קבוצת "מניה")

- ניהול פעילות במחזור של 600-800 אלף ש"ח בחודש, מול כ-250 לקוחות קמעונאים וסינפי רשת.
- ניהול נציגות מוקד, הנעתן לאיכות השירות והגדלת הזמנות, קשר ישיר עם לקוחות בעלי נפח קניה גדול.
- שיווק, מכירה וגביה, גיוס ושימור בשוק דינמי ותחרותי, כולל עסקאות אסטרטגיות של כמויות גדולות מראש.
- תפיסת שטחי אחסון ומדף, הפקת אמצעי פרסום, הקמת מבצעים ואירועי טעימות, הדרכת מוכרנים.
- ניתוח דוחות קניה, אינטגרציה פנים ארגונית עם גורמי הסחר, לוגיסטיקה, איכות וחשבונות.

2015-2013 : מנהל מחסן ממוחשב, חברת ח.ר גבעון

- ניהול מלאי ממוחשב של חומרי גלם במפעל לעיבוד שבבי וייצור חלקים לתעופה, קליטה וניפוק סחורה.
- ניהול צוות, ממשקי פנים וחץ, פתיחה וקריאת דוחות MRB, לרבות של 'בואינג' והתעשייה האווירית.

2013-2010 : מנהל מכירות אזורי, 'ישרקו' (יבוא ושיווק מוצרי גבינה בינלאומיים, תחת חטיבת היבוא ב'טיב טעם')

- שיווק ומכירה ללקוחות קמעונאיים וסיטונאיים, כולל בתי עסק מרכזיים בכל הצפון.
- טיפוח קשרים עם בעלים ומנהלים, בניית הסכמים מסחריים, הגדלת היקפי עסקאות, גביית כספים.
- בניית סל מוצרים לעסק והדרכת הצוות המקומי, חשיפה למוצרים חדשים, פיקוח על איכות ונראות.
- הבאת משוב מהשטח לגורמי הסחר, תיאומים מול הנה"ח, שירות ותפעול, מעקב מתמיד מול דוחות.

2010-2007 : מנהל מכירות אזורי במניה תעשיות בשר ונקניקים מ-"קבוצת מניה"

- ניהול פעילות במחזור של 1.300-1.700 מיליון ש"ח בחודש, מול כ-160 לקוחות קמעונאים וסינפי רשת.
- ניהול נציגות מוקד, הנעתן לאיכות השירות והגדלת הזמנות, קשר ישיר עם לקוחות בעלי נפח קניה גדול.
- שיווק, מכירה וגביה, גיוס ושימור בשוק דינמי ותחרותי, כולל עסקאות אסטרטגיות של כמויות גדולות מראש.
- תפיסת שטחי אחסון ומדף, הפקת אמצעי פרסום, הקמת מבצעים ואירועי טעימות, הדרכת מוכרנים.
- ניתוח דוחות קניה, אינטגרציה פנים ארגונית עם גורמי הסחר, לוגיסטיקה, איכות וחשבונות.

2006-2002 : איש שיווק ומכירות, חברת 'מאפה משובח' (חברת בת של 'American Frozen Pastries' מטרונטו)

- שותף בהחדרת מוצרי החברה לארץ, בניית קו מכירות מאפס, הרחבת המערך לצוות של 3 סוכנים.
- מכירות לבתי מלון, מסעדות וחנויות, התאמת תמהיל בכל נק' מכירה, אחריות לנראות, ייזום מבצעים.
- גיוס עובדים, הכשרה, ניהול ישיבות וליווי בשטח, ממשקים מול מערכי הלוגיסטיקה והשירות.

2001-1999 : מנהל צוות מכירות, Target Point / קווי זהב (שירותי אינטרנט תקשורת בינ"ל).

- ניהול צוות שטח, תכנון פרויקטים, קביעת יעדים, חלוקת עבודה, הדרכה והנעת עובדים.
- הכנת דוחות יומיים ושבועיים, התמחות במכירות D2D ללקוחות עסקיים ופרטיים.

1999-1998 : מנהל תפעול, American Frozen Pastries, טורונטו קנדה

- אחראי שילוח מוצרי מאפה למסעדות ובתי קפה, עבודה מול חברות הפצה חיצוניות, ניהול צוות עובדים.
- יישומי מחשב: תוכנות Office, פריוריטי, קיטרון, שימוש במסופון.

השכלה:

- 1999-2001 : הנדסאי תעשייה וניהול, מכללת גליל מערבי
- 1989 : בוגר תיכון עם בגרות מלאה, 'רודמן' קרית ים

שפות:

עברית - שפת אם | אנגלית - טובה | רוסית - טובה

שירות צבאי: מאבטח מתקנים (1995-1997)