

תקציר

מנהל פרויקט מכירות מיומן בעל 6 שנות ניסיון בניהול מכירות ועמידה ביעדי מכירות. מצטיין בתפקידים ניהוליים, תוך שימוש במוטיבציה ואסטרטגיות מכירה יעילות להגדלת המכירות ושימור הלקוח. מיומן בהנעת צוותים להגיע ליעדים.

ניסיון תעסוקתי

2016-היום: ניהול פרויקט מכירות אשראי בפריסה ארצית מבית "כאל"

מטרות, שיווק גיוס וקד"מ בע"מ, תל אביב

- ניהול פרויקט שמונה 12 מנהלים ו-180 עובדים (נציגי מכירה ותפעול)
- ניהול הפרויקט על כל היבטיו משלב הגיוס, ניהול מערכי הדרכה, ניהול מודלי תגמול וההכשרה בשטח.
- סידור עבודה, טיפול בתנאי העסקה, בקרת ביצוע שוטפת ועוד.
- בנייה, קביעה וניהול יעדים יומיים, שבועיים, חודשיים ורבעוניים.
- מדידה ובקרה, ניתוח והובלת תהליכים להרחבת הפעילות העסקית.
- ניהול תקציבי שכר ובונוסים שנתיים.
- התנהלות שוטפת מול לקוחותיה העסקיים של החברה, על בסיס יומיומי למען שימור ושיפור מתמיד של שיתוף הפעולה תוך כדי ליווי ובקרת איכות העובדים.

2013-2016: מנהל חנות פרטית

"רון פון" מכשירי חשמל, תל אביב

- הובלת הסניף שנה אחר שנה לצמיחה עסקית תוך הובלת פעולות, חזון אסטרטגי ותכנון לטווח ארוך.
- פיתוח ותחזוקה של קשרים עם לקוחות וספקים באמצעות פיתוח חשבונות.

השכלה

2014-2019: תואר ראשון במנהל עסקים ופסיכולוגיה

האוניברסיטה הפתוחה, רעננה, ישראל

שפות

עברית – שפת אם.

רוסית – שפת אם.

אנגלית – ברמה גבוהה מאוד של דיבור, קריאה וכתיבה.