

גולן נעמתי

תאריך לידה: 9/3/1991

ארץ לידה: ישראל

מגורים: מעלה אדומים.

נגישות: בעל רשיון נהיגה בתוקף

טלפון: 0543292127

מספר זהות: 305656290

דוא"ל: gollanna@icloud.com

תמצית

הנני בעל ראייה מרחבית, מולטי-טאסקי, בעל תקשורת בין אישית ותודעת שירות גבוהה, יסודי, אסטרטגי ומקצועי. הנני בעל יכולת ארגונית גבוהה, יכולת הנעת עובדים ותקשורת בינאישית מצויינת עם מנהליי, עמיתיי והכפופים לי בארגון, חרוץ, לומד מהר ולויאלי.

השכלה

2009-2007: השכלה תיכונית בטלויזיה צילום וקולנוע, תיכון אזורי מגידו. בגרות מלאה.

קורסים והסמכות

- קורס מנהלים - פיתוח מיומנויות ניהול, "אינספיר" – 2015.

נסיון תעסוקתי

2022- מנהל מכירות – מכללת BPM

- ניהול מחלקת טלמיטינג (תיאום פגישות). 7 נציגים.
- ניהול יועצי לימודים (אנשי מכירות פרונטליים). 8 נציגים.
- ניהול שוטף של 15 נציגים.
- ניהול יום-יומי של העסק: חשבונות ותקציבים, הצבת מטרות ועמידה ביעדים, קשרי לקוחות ושביעות רצון.
- יצירת דוחות שבועיים, השוואות שיווקיות ויישום שיטות מכירה עם עובדים ע"י קיום פגישות שבועיות להעלאת המוטיבציה ותדרוך כללי לשיפור ההכנסות.
- אימונים יומיים של הנציגים לעמידה ביעדים. האזנות לשיחות ודיונים לפיצוח "תקרות זכוכית".
- משרה כפופה למנכ"ל החברה.

2021-2022 – מנהל מוקד מכירות טלמרקטינג (לקורסים) ומחלקת כספים – מכללת IPC.

- הקמת מוקד מכירות מאפס. כולל גיוס נציגים והכשרה עד לעבודת טלמרקטינג מלאה ושוטפת.
- ניהול רציף של 10-15 נציגי מכירה כולל הדרכות מכירה ואימוני מכירה על בסיס יומי.
- הקמת מוקד מכירות לזכיין (קבלן), כולל גיוס עובדים והכשרה מלאה.
- ניהול ויצירת דוחות שבועיים – חודשיים של נתוני המכירות בחברה.
- יצירת שיתופי פעולה עם גורמים רלוונטיים למקסום מכירות + פרסומות בטלויזיה.
- הקמת וניהול מחלקת כספים המתפקדת על כל הגביה בלקוחות אשר לא שילמו את ה"ק ללימודים בזמן.
- קיום פגישות קבועות מול מחלקת שירות על מנת לשפר את איכות המכר.
- ניהול רמת מוטיבציה גבוהה וערבי צוות אחת לחודשיים.
- ליווי מלא לעמידה ביעדים אגרסיביים של נציגים. מעל רבע מיליון ₪ לנציג.
- משרה כפופה למנכ"ל החברה.

2020 – נציג מכירות, לב חי גנטיקה – אטנמייד.

- מכירה במוקד טלפוני של בדיקות גנטיות לירידה במשקל.
- ניהול אישי של יעדים אגרסיביים.
- מכירה במוקד טלפוני של תוכנית לטיפול בבעיות זיכרון.

2018-2020 – בעלים ומנהל חנות קוסמטיקה, ELITE SKIN SOLUTIONS פנסילבניה, אר"ב.

- הקמת עסק ויישום מדיניות החברה, מטרות ונהלים. בנוסף, גיוס והכשרה של מעל 20 עובדים, לימוד ואימון של אסטרטגיות מכירה.
- ניהול סניפים, רכש והזמנת, יצירת קשרים עם ספקים ומשא ומתן על תמחיר ורכש.

- ניהול יום-יומי של העסק: חשבונות ותקציבים, הצבת מטרות ועמידה ביעדים, קשרי לקוחות, קביעת לוחות זמנים, אספקה ומשלוחים.
- יצירת דוחות שבועיים, השוואות שיווקיות ויישום שיטות מכירה עם עובדים ע"י קיום פגישות שבועיות להעלאת המוטיבציה ותדריך כללי לשיפור ההכנסות.

2016 – 2018 – מנהל מכירות, INTEL-MOBILEYE

- ניהול מוקד המכירות הטלפוני. (לקוחות פרטיים)
- יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים עם חברות פוטנציאליות ובעלי עניין.
- פיתוח ערוצי מכירה מגוונים במטרה להעלות את רווחיות החברה.
- גיוס והדרכת נציגים לעמידה ביעדים אגרסיביים של מכירות.
- ניהול שוטף של 20 נציגים.
- **2017-2018 – מנהל איזור ירושלים מחלקת שטח.**
- **ניהול של 3 נציגי שטח תוך עבודת שטח עצמאית.**
- **שמירה על קו לקוחות קיימים וזיהוי לקוחות פוטנציאלים חדשים.**
- **ניהול שוטף של שעות עבודה בשטח + הצבת יעדים ודוחות חודשיים.**

2012 – 2016 – מנהל מכירות, הוט - הוט מובייל

- ניהול איזור של שלושה סניפי מכירות גדולים.
- עמידה ביעדי מכירות גבוהים ומתן שירות מקצועי.
- ניהול צוותי עובדים של כ 20 אנשים. כולל ניהול מנהלי סניפים.
- אחריות על גיוס והכשרת אנשי מכירות.

סביבת עבודה ותוכנות

כמעט Word,PowerPoint,Excel,CRM,ERP ידע במחשבים בארגון (ניסיון וידע משרדי באופיס, אוטולוק, מערכות מחשב ארגוניות, וכו)

שירות צבאי

2010-2011 - שלישות פיקוד צפון.
מש"ק תעסוקה מבצעית ושירות מילואים, שחרור בדרגת רב טוראי.
התנדבתי לשירות צבאי במשך שנה.

שפות

עברית: שפת אם אנגלית: מעולה