

**תקציר**  
שלום רב,

**מנהלת פיתוח עסקי וניהול פרויקטים, מומחית בפיתוח מוצר וניהול לקוחות עוגן.** מגיעה עם ניסיון מגוון, שכולל עבודה בסביבה טכנולוגית וגלובאלית בתחומי אנרגיה מתחדשת כגון (חברת Better Place, מכוניות חשמליות), אנרגיה סולארית (חברת אנרפוינט ישראל), וניהול פרויקטים ופיתוח עסקי גם בתחום הבניה (חברת KneKash Pro).

**במסגרת עבודתי הגעתי להצלחות והישגים מיוחדים, ביניהם:**

- ✓ מיתוג מחדש של מוצר נכשל והובלתו למותג מוביל בתחום
- ✓ החדרת המוצר לשוק הבניה הישראלי
- ✓ יצירת סטנדרט בניה חדש
- ✓ גידול של 400% במכירות לאחר שנתיים
- ✓ הפיכת המוצר למוצר הדגל של החברה – 70% ממכירות החברה
- ✓ הפיכת החברה לזכיינית ומפיצה הגדולה ביותר בעולם
- ✓ הצלחה בסגירת 1/3 מכל עסקאות החברה כבר בשנה הראשונה
- ✓ ניהול פרויקט משלב הגדרת כתב כמויות ועד לסיום ביצוע ומסירה ללקוח

רצ"ב קובץ קורות חיי, לעיון נוסף.  
שאלות נוספות אשמח לענות בראיון אישי.

בברכה,

**אסול גנדלמן**

054-4414718

Asol.gen@gmail.com



**מכתב מקדים**

אסול גנדלמן Sol Gendelman

← **אשת פיתוח עסקי, מנוסה בפעילות מול לקוחות B2B ו-B2C, איתור וגיוס לקוחות חדשים, הובלת תהליכי שיווק, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות, ניהול ומעקב ביצוע הפרויקט מרגע הטמעת הנתונים בתכנית האדריכלית ועד לסיום ביצוע ומסירה. בעלת כריזמה ויכולות ניהול יחד עם יצירת קשרי אמון ארוכי טווח ויכולת מעקב אחר דקויות ביצוע הפרויקט ושילוב ביצוע.**

← **אנגלית ברמת שפת אם ורוסית ברמה גבוהה, ניסיון מוכח בעמידה ביעדים, יכולות וורבליות גבוהות ולמידה עצמית מהירה.**

#### ניסיון תעסוקתי

עד היום: **מנהלת מכירות שטח תחום מסחרי חברת אנרפוינט**  
אחראית על מערך המכירות בתחום האנרגיה הסולארית במגזר העסקי בישראל. אחריות גזרה מרכז ודרום. כחלק מתפקידי:

- איתור לקוחות פוטנציאליים באופן יזום מהשטח
- בניית מודלים טכנו/ כלכליים עבור הלקוח לפי צרכים אישיים והאסדרה הנוכחית
- סגירת עסקאות בסדרי גודל מסחריים בארץ ובחו"ל

#### **הישגים:**

- ✓ הצלחתי לסגור 11 מגה בעסקאות בשנה הראשונה (סך של 1/3 מעסקאות החברה)
- ✓ זכייה בפרס אשת מכירות החברה נכון לשנת 2020 על הגעה לפי 3 מהיעד השנתי
- ✓ יצירת כנסים במושבם עבור לקוחות פרטיים ועסקיים
- ✓ סגירת עסקאות עם קבוצות נדל"ן / רשתות מזון ועוד

2017-2019 : **מנהלת פיתוח עסקי וניהול פרויקטים בחברת אקסטרפארק**  
אחראית על מערך מכירות והחדרת ליין מוצרים אירופאי חדש ברמת פרמיום בתחום נגרות חוץ, בעלי פטנט בתחום, לשוק הבניה הישראלי. מוצר משודרג תעשייתי יחסית למוצר שניהלתי וקידמתי בקנה קש. ניהול צוותי הקמה, מעקב ביצוע עד מסירה.

2014-2017 : **מנהלת פיתוח עסקי בחברת קנה-קש פרו**  

- ניהול פרויקטים בסקטור הציבורי – קידום מוצרים בתחום הבניה, ספציפית פטנט בתחום הדקים (נגרות חוץ)
- בניית אסטרטגיה שיווקית חדשה להחדרת מוצר לשוק הבניה הישראלי
- עבודה מול קבלנים; אדריכלים; מעצבים; עיריות; יזמים; מתקינים, מהנדסים, חברות בניה

#### **הישגים והצלחות:**

- ✓ **החדרת מוצר לסקטור הבניה הציבורי:** הצלחתי ליצור שינוי בדעת הקהל לחיוב כלפי מוצר שהייתה לו סטיגמה קשה עקב חיקויים שכשלו, אצל מתחרים. דק הבמבוק x-treme הינו פטנט הולנדי אשר חברת קנה קש הפכה זכיינית שלו בישראל
- ✓ **גידול במכירות ב-400%:** נכון לשנת 2017, עם דק הבמבוק x-treme
- ✓ **בניית נישא חדשה בחברה והפיכת המוצר למוצר הדגל:** לאחר 7 שנים של ניסיונות כושלים של החברה להחדיר את המוצר לשוק, הצלחתי ליצור נישא חדשה לחברה בעזרת דק הבמבוק הזה והוא הפך למוצר הדגל בתום 2016. הצלחתי להגיע לסך של 70% ממכירות החברה רק עם מוצר זה!

✓ **הפיכת החברה למפיצה הגדולה בעולם של חברת MOSO:** חברת קנה'קש בעלת הזכויות, הפכה בשנת 2017 למפיץ הגדול ביותר של חברת MOSO ההולנדית (בעלת הפטנט של הדק במבוק X-TREME) בזכות החדירה לשוק הציבורי הישראלי

✓ **יצירת סטנדרט בניה חדש:** עיריית ת"א בשנה השלישית לעבודתי, הצהירה כחלק מאמנת פורום 15, כי היא דורשת ליישם בכל הפרויקטים שלה בגוש דן עם דק הבמבוק x-treme בלבד, כחלופה לדק האיפיאה, שנחשב עד לאותו רגע כסטנדרט. מעבר לזה, ניתן לראות בפרויקטים ציבוריים כיום, כי דק הבמבוק נמצא כאחת החלופות הקבועות במפרט נגרות החוץ

#### 2012-2014: **רפרנטית שיווק ומכירות בחברת אאורה ישראל**

- דיווח לסמנכ"ל השיווק; טיפול בתלונות לקוח ופניות בנוגע לפרויקטים קיימים ועתידיים.
- ניהול השיווק במדיה הדיגיטלית; בבניה ועצוב האתר בשיתוף מעצב גרפי, עריכת תוכן שיווקי, ניהול מדיה חברתית.

#### 2010-2012: **אחראית שירות ותפעול, בחברת Better Place**

- אחראית לניהול ובקרת השירות ותפעול הניתן ללקוחות החברה.
- איתור בעיות בשטח ודיווח לספקי משנה והממונים לרבות, תקשורת שוטפת עם המשרדים הראשיים למיקסום שירות. ניהול צוות שירות שטח.

#### **השכלה:**

2013 קורס ניו מדיה, לימודי תעודה, מכללת דעת השרון

**בין התכנים הנלמדים:** כתיבת שיווקית ושימושים של + google, טוויטר, לינקדאין ו youtube, ניהול קמפיינים שיווק בפייסבוק, שימוש ב , google analytics, adwords, SEO

2002-2006 בוגרת תואר ראשון בהוראה, מכללת "סמינר הקיבוצים".

**שרות צבאי:** שירות צבאי סדיר ומלא כסמלת מבצעים חי"ר, במנהלת תיאום וקישור עזה (1996-1998).

**שפות:** עברית - שפת אם | אנגלית - רמת שפת אם | רוסית - מדוברת

**יישומי מחשב:** שליטה מלאה ב-Office כולל Excel | CRM