

- **יוזם, דינמי,** מוכoon תוצאות ויעדים, יכולת תיעודוף וקבלת החלטות. יחסיו אונוש מעולים. יודמה עצמאית לצד השתלבות בצוות
 - **בנית תוכניות עבודה ותיעוד מלאי** בהתאם לצרכים, עובודה שוטפת מול הנהלה בכירה, ניהול משא ומתן, וסגירתה עסקאות
 - **מנהל תהליכיים, מהנדס,** ניסיון עשיר בתכנון ויצור אופטימאלי ואפקטיבי בחברה גlobלית תוך שיפור איכות ועמידה ביעדים

ניסיון תעסוקתי:

2015- כוונת אדמה, חברה מהנדס, תהליכי ניהול

- **הובלת תהליכי ייצור** מקצתו לקרה, החל מתכנון שלבי ייצור, תהליכיים ועד פרויקטים מורכבים.
 - **תכנון ייצור אופטימאלי כלכלי, אפקטיבי ומהיר**, תוך עמידה בנהלים ותקנים מחמירים של המפעל.
 - **ליוו תהליכי פיתוח מוצרים חדשים**, הקפדה על איזות הביצוע, משלב התכנון, העברתו לייצור, ניסויים ועד מסירה.
 - **הכנת גאנט ותוכניות עבודה לפROYיקט**, הגדרת יעדים ולוי"ז, בקרה, קידום תהליכיים, פתרון בעיות ומשברים.
 - **איתור צוארי בקבוק ועיכובים בתהיליך**, מתן פתרונות בשטח, לצד וידוא עמידה ביעדי הארגון ותפקידות ייצור.
 - **דיהוי ההזדמנויות לשיפור תהליכי עבודה והפחחתת סיוכנים**, כולל ביצוע פעולות לצורך התיעילותת תפעולית.
 - **ניהול עובדים**, תאום ואינטגרציה בין המשקיפים השונים בפרויקט לרבות מחלקות הייצור, ספקים וקבלני משנה.
 - **עמידה בלוחות זמן&תקציב אופטימיסטי**. תוך תיעוד משימות ועבודה מול מערכות וממשחים שונים במקביל.

מינהל אוצרת. מאפיינית חולדי: 2015-2013

- **הדרכת עובדים לשירות ומכירות**, התאמת האסטרטגיה לסוגי לקוחות ולכל אחת מהיחסות.
 - **ניהול התפעול בכל המערך**, לרבות הזמנות סchorה, מ"מ עם ספקים ויצרנים, כספים ותשלומים ועוד'.
 - **ניהול צוות**: גישת עובדים מקצה לקצה, בניית תוכניות עבודה, תכנון לו"ז, חלוקת משימות מעקב ובקרה אחר ביצוע.
 - **שירות לקוחות**: מתן מענה ופתרון בעיות, מענה אישי בנושאים שונים, מוצרים ומבצעים.
 - **ניהול מלאים וביצוע הזמנות מול הארגון**: כולל בקורות של ספירות מלאי, הזמנה וקבלת של סchorה.
 - **מציג החנות**: פיקוח על נראות, עיצוב חלונות ראווה, עיצוב חזית. עיצוב פנים חנות.

2010-2013: איש מכירות - מזרחי ים המלח

חברת Premier. דרום אפריקה (2012-2013) | חברת Secret. אוסטרליה (2010-2012)

- **הגדלת נפח המכירות באופן משמעותי**, בזכות עשרות עסקאות ביום. עמידה ביעדים מעבר למצופה.
 - **ניתוח ואפיון דרישות וצריכי לקוחות**, ומtan פתרונות הולמים בזמן אמיתי, הגדרת משימות ותיעוד.
 - **עמידה ביעדי מכירות בכל המדרדים**: זמן טיפול והמתנה, שירות, מכירות ו'אפסייל'.
 - **יצירת מאגר לקוחות**, פיתוח מערכת תקשורת, הבנה, שיתוף פעולה, ציהוי לקוחות חדשים ושימור לקוחות.
 - **הדגשת יתרונות ללקוח**, טיפול ועקבות התנגדויות, סגירת העסקה עד לשיום הטיפול עם הלקוח.
 - **איש מכירות בשטח הכלול מתן הנחות, סגירת עסקאות וגבית אמצעי תשלום.**

השלמה:

2013-2017: מילוי תפקידים במכון ויצמן, הפקולטה למדעי החיים, אוניברסיטת תל אביב.

ב-2003-2006: בוגרות מלאה. הרחבה בכימיה ולימודי ארץ ישראל. מיכן מקייף ז'

ישומי מחשב: שליטה בביסוסי Google, Word, PowerPoint, Excel, Outlook - Office | **Email** | **מערכות פנים** | ארגוניות

שירותות צבאי: לוחם רצוניות גדרון 101 | בר פמל פלנגיי וביחס אימוניים אוטומטיים (2007-2010)

שפות: ערבית = שפת אם | אנגלית = ברמה גבוהה | רוסית = ברמה גבוהה

** המלצות יוחנו עפ"י דרישת