

דן חייט

dnviva@yahoo.com / 052-3133249

תקציר מקצועי

- ✓ למעלה מ-25 שנות ניסיון במכירות ללקוחות SME ו-ENT בפריסה ארצית.
- ✓ התנהלות מול אנשי C-level שונים בבית הלקוח.
- ✓ מנהל מכירות של מגוון מוצרי אבט"מ, כגון: Cisco, Imperva, Netskope, Fortinet ועוד
- ✓ הסמכת מכירות NSE 1,2,3 של חברת Fortinet וכן של Cisco, Imperva, Netskope
- ✓ קידום עסקאות ופתרונות מול יצרנים ומפיצים מובילים.
- ✓ ניהול תיקי לקוחות, הובלת פרויקטי מכירה גדולים בשווי **מיליוני שקלים**, שימור והגדלת תיק הלקוחות הקיים.
- ✓ הקמה וניהול פרויקט פעילות להגברת הכנסות בחטיבה העסקית בסלקום.
- ✓ יצירת התאמה בין מוצרי החברה לצרכי הלקוח.
- ✓ יכולת גבוהה ביצירת קשר אישי עם ממשקים שונים, הבנה עסקית של צרכי הלקוח.
- ✓ בעל ראייה מערכתית רחבה, כושר שכנוע, יכולת לימוד גבוהה ועמידה ביעדים.

ניסיון תעסוקתי

12/22 - 2/24 - חברת ONE טלדור Networking & Cyber security - מנהל תיקי לקוחות

- גיוס לקוחות עסקיים חדשים בתחומי התקשורת ואבט"מ, משלב מציאת אנשי הקשר הנכונים אצל הלקוח ועד סגירת העסקה, על ידי "משיכה בחוטים" של כל הגורמים הרלוונטיים בחברה ואצל הלקוח.
- לקוחות לדוגמא - קרן מנדל, אורמת טכנולוגיות, Aleph Farm, עזר מציון, קבוצת ONE, יד שרה, monday, תדיראן טכנולוגיות, ועוד...

11.22 - 05.22 - חברת "גל-נט פתרונות תקשורת" - מנהל מכירות אבטחת מידע בכפיפות לסמנכל המכירות.

- הקמת תחום מכירות אבט"מ - שותפות מול חברת Hpe aruba Fortinet, יצירת ומינוף שת"פ עם חברות סייבר שונים, מכירה ללקוחות עסקיים BTB קיימים וחדשים.
- לקוחות לדוגמא - אלתא, מקורות, האגודה לבריאות הציבור ועוד..

5.22 - 7.19 - חברת "מוזס תקשורת ומחשבים" - מנהל תיקי לקוחות Hunter לקוחות אסטרטגיים בכפיפות למנכ"ל.

- מכירת שרותי Outsourcing IT הכוללים: מחשבים, שרתים, גיבויים ומוצרי ESET, FORTINET, מרכזיות IP מקצה לקצה.
- בנית תוכניות פעולה ללקוחות פונטציאלים, משלב הקשר הראשוני עד סגירת העסקה.
- לקוחות לדוגמא: Ericom software, טעמן שיווק, טעמן נדל"ן, מכון מאיר, בית ספר האקדמיה למוזיקה, יניב גוב ארי השקעות ועוד..

2018 - 2010 - קבוצת סלקום - מנהל מכירות ופרויקטים בתחום התקשורת באגף העסקי.

- בנית תוכנית עסקית להגברת ההכנסות באגף העסקי והצגתו להנהלת האגף.
- מכירת מוצרים ושירותים לחברות מובילות: Intel, Nice, Amdocs, ECI, Ericom, ממנו גלובל, אפקון, ק.א.ל קרגו, רשת רימונים, ההסתדרות הלאומית, ועוד.
- הגדלת ההכנסות בתיק ב 30%.
- בנית תוכנית חניכה והדרכה לכ-80 אנשי מכירות ומנהלים, להגברת ההכנסות מהשירותים ומהמוצרים השונים שחברת סלקום מוכרת ללקוחותיה.

2010-2005 - חברת פלאפון - מנהל מכירות ופרויקטים בכיר

מכירות למגזר העסקי האסטרטגי של מודמים, מסופונים סלולאריים ותוכנה.

- הקמת המגזר הביטחוני של החטיבה העסקית בתחום העברת נתונים סלולאריים.
- ניהול מכרזים גדולים של צה"ל וזכיה בהם, כגון: איסוף ערכות האב"כ מהבתים, "מעברים", "ממלכה", ועוד..
- מכירה לחברות מובילות: IBM, Ness, מקורות, סנו, קופת חולים כללית, בזק, בזק בינ"ל, משטרה, מג"ב, צה"ל ועוד...
- הכנסת לקוחות חדשים והגדלת נפח פעילות אצל לקוחות קיימים בכ-20%.

2004-2002 - חברת "סלקום", מנהל תיקי לקוחות אסטרטגיים של מכשירים סלולאריים.

- שימור וטיפול לקוחות קיימים והגדלת ההכנסות מלקוחות אלו כגון: ביה"ח איכילוב, ביה"ח שיבא, הכנסת וחברות הסעה שונות ברחבי הארץ.

2002-1999 - חברת בזק בינלאומי - מנהל לקוחות אסטרטגיים.

- מכירת פתרונות אינטרנט ותקשורת נתונים למגזר העסקי, כגון: משטרה, כימיקלים לישראל, אינטרקוסמא, השגרירות הנוצרית ועוד...

1999-1994 - חברת IMT - איש מכירות והאנטר לבנית אתרי אינטרנט.

- בנית אסטרטגיה ותוכנית עבודה לגיוס לקוחות BTB חדשים במגזרים השונים. מכון וינגייט, קרן היסוד, האגודה למען חייל, בתי מלון שונים ועוד...

שירות צבאי - שירות מלא ביחידת קישור לבנון, בתפקיד חובש קרבי.

שפות עברית שפת אם / אנגלית ברמת קרובה לשפת אם / צרפתית שפת אם

השכלה והסמכות

1987-1991 תעודת הוראה BA.

1998 - שנה אקדמית של קורס "מקדמי מכירות בהייטק" של מכללת ג'ון ברייס. הקורס כלל- לימוד שיטות מכירה שונות, עמידה מול קהל, פרזנטציה, ניהול מו"מ, לימוד טכנולוגת תקשורת,

תעודת גמר בהצטיינות.

2023 - תעודת הסמכת מכירות של החברות Imperva, Netskope, Fortinet

2023 - תעודת סיום של קורס אבטחת מידע מטעם חברת Cisco.

קורסים

קורס מנהל פרויקטים של הטכניון.

קורס מכירות של דוד חכם.

קורס טכנולוגית תקשורת של חברת Ness טכנולוגיות.

קורס טכנולוגיות של חברת Expert.

לימודי טלויזיה משחק וקולנוע - תעודת גמר.