

בן בנימין בכור

תאריך לידה: 1/9/1991
 ארץ לידה: ישראל
 כתובת: פתח תקווה
 נגישות: נייד
 מספר זהות: 203909932
 מצב משפחתי: נשוי
 טלפון: 052-7588389
 מייל: behur3@gmail.com

תמצית:

בעל ניסיון של 10 שנים בעולם המכירות והשיווק, בעל "ראש גדול", יכולת ניהול גבוהה, יכולת מכירתית גבוהה, שליטה טובה במצבי לחץ, יחסי אנוש טובים, יכולת עבודה טובה בצוות, בעל מוסר עבודה גבוה, אסרטיבי, חותר למצויינות.

2010-2013 - חטיבת גבעתי גדוד "צבר"
 לוחם, שחרור בדרגת סמל ראשון.

השכלה

2017-2020: תואר ראשון, מנהל עסקים שיווק ופרסום – Ono Acadmic College

נסיון תעסוקתי

2021- היום – ניהול שני צוותי מכירות בחברת הביטוח "מגדל".

- ניהול פעילויות וצוותים – פעילות יוצאת ונכנסת מוצר רכב ומוצר דירה.
- הובלת תהליכי פנים לשיפור יעדי המכירות.
- גיוס והכשרת עובדים חדשים.
- הנעה למכירות ע"י מבצעים ותחרויות, משובים ומיקסום הצלחה.
- החדרת מוטיבציה יומית ברמת נציג.
- ניהול שוטף של כ- 26 נציגים משני צוותי אלמנטר, רכב ודירה – משובים, הדרכות, טיפול משמעותי, הכוונה וטיפול בכל נציג באופן אישי ע"פ צרכיו וצרכי המערכת.
- שיפור וניהול מדדי התפעול והרווחיות במוקד.
- ניהול ממשק שיווקי מול גורמים חיצוניים, הדרכת מכירות לנציגים, משובים, שיפור רווחיות בהתאם ליעדים.
- הדרכות מכירות שוטפות, טיפול בהתנגדויות, חתירה לסגירה, בניית ה"חליפה" שתתאים לצרכיו של הלקוח.

2021 – 2020 – מנהל משמרת/ ראש צוות מחליף בחברת הביטוח AIG

- חברת ביטוח גלובלית
- התפקיד כלל יכולת רתימה גבוהה, אסרטיביות, מנהיגות, עבודה מול מספר ממשקים במקביל, ניהול שגרות כלליות, ניהול נתוני הנציגים תוך הנעת המשמרת.
- ניהול של כ- 15 נציגי מכירות, תדריכי בוקר לפני כניסה למשמרת, משוב הנציגים, ניהול יעדים יומי וחודשי.
 - הנעת המשמרת להגעה ליעדים, ניהול זמנים במוקד, ניהול זמינות הנציגים, הנעה לפעולה ע"י תחרויות משובים וקריטריונים נוספים.
 - תדריכי מכירות לכלל העובדים בצוות, שיחות אישיות, הצבת יעדים אישיים, הטמעת עובדים חדשים בארגון.
 - פתרון תקלות מחשב ורשת במהלך המשמרת, עבודה מול ממשקים בכירים בחברה, ישיבות הנהלה בכירות.

2018 – 2020 – נציג מכירות טלפוני בחברת הביטוח "AIG"

- חברת ביטוח גלובלית
- נציג מכירות ביטוחי דירה משכנתה וחיים.

- עבודה מול רשומות "קרות", מכירת מוצרי החברה ללקוחות פוטנציאליים תוך הגדלת המכר והוספת כסויים.
- טיפול בהתנגדויות, מתן שירות לאחר המכירה ללקוח, ניהול "פולו-אפ" ללקוחות, עמידה ביעדי החברה.
- עוררות הצורך אצל הלקוח וגיוס לקוחות חדשים.

- **2015 – 2016 – מנהל איזור מרכז בחברת "הוט" תקשורת**
התפקיד כלל אחריות רבה, אסרטיביות, עבודה במקביל מול ממשקים, מנהיגות, יכולת רתימה גבוהה.
- ניהול של כ-30 עובדים, שמתוכם 6 מנהלי סניפים, ניהול היעדים, ניראות הסניפים, מתן מענה למנהלים, ישיבות מנכ"ל.
- ניהול נטישת עובדים וגיוס, הטמעת עובדים חדשים בארגון, משוברים למנהלים, תדריכי בוקר, ניהול מלאי הכספות בסניפים.
- חתירה למצויינות והגעה ליעדים, ניהול התמריצים של המנהלים והנציגים, אישורי הנחה חריגים.

- **2015 – 2016 – מנהל סניף בחברת "הוט" תקשורת**
- ניהול של כ-4 עובדים, הנעה לפעולה, יצירת לידים, עמידה ביעדי הסניף.
- גיוס עובדים, ראיונות עבודה, משוברים אישיים, הגדלת מכירות הסניף.
- ניהול מלאי הסניף. ניראות חיצונית, מתן דיווח יומי לגבי יעדי מכר.
- ניהול שגרה יומית, מענה לצרכי העובדים והלקוחות.

סביבת עבודה ותוכנות

Office, Word, PowerPoint, Excel, Outlook, Windows, Policy, Anav, Tableau, ERP, CRM, ביטוח

שפות

אנגלית: טובה מאוד, כתיבה דיבור וקריאה.
עברית: שפת אם

ידע במחשבים בארגון (ניסיון וידע משרדי באופיס, אוטולוק, מערכות מחשב ארגוניות, וכו)