

- **מנהל מכירות שטח, בעל ניסיון עשיר בהובלת מערך המכירות הפרונטלי בשטח ובמשרד ועמידה ביעדים.**
- **ניהול תיקי הלקוחות הרשתיים ולקוחות קצה פרטיים, ראייה עסקית ומכירתית רחבה.**
- **מיומנות במשא ומתן וכושר שכנוע, אסרטיביות, ייצוגיות ויחסי אנוש מעולים.**

ניסיון תעסוקתי:

2022-2024. מנהל מכירות איזור בחברת הענק הישראלית כביסקל.

- חברת כביסקל מתמחה בהקמת חדרי כביסה לשוק המוסדי (צהל/שבס/ בתי חולים/ בתי אבות/סיעודים)
- בנוסף החברה מעניקה שירותי תכנון בהקמת מכבסות פרטיות ללקוחות קצה.
- במהלך עבודתי בחברה עסקתי בתכנון המכבסות (העמדת הציוד/ תכנון מערכות הייבוש והמידוף), כולל בחירה נכונות של מערכת ריכוך וטיהור המים.
- החתמת החוזים למכירת הציוד/השכרה.
- גיול החובות ומעריך הגביה.
- בנוסף שמירה על מערך קשרי הלקוחות

2020-2022: מנהל מכירות באמישראלגז סולאר (ראנד מערכות אנרגיה)

- החברה מהמובילות בארץ ביצור ושיווק מערכות לחימום מים ופתרונות סולאריים (דודי שמש\חשמל, מחליפי חום\משאבות חום וקולטים).
- במהלך השנתיים בניתי קו לקוחות בפריסה ארצית רחבה מחדרה ועד אילת, כולל ירושלים (חלק ניכר מהלקוחות הפכו להיות מפיצים בלעדיים של מוצרי אמישראלגז סולאר).
- העבודה כללה איתור פוטנציאלים כולל בדיקות רקע לפני תחילת העבודה.
- קבלת הזמנות עבודה על גיול חובות פתוחים ואיסוף צ'קים (אצל לקוחות מסויימים).
- כמו כן, ביקורים על פי חלוקה איזורית וימים.

2007-2019: רנים ציוד ואספקה

- מנהל שיווק ומכירות של מוצרי החברה ושירותיה.
- החברה מהמובילות בתחומה בארץ ביבוא ציוד למטבחים תעשייתיים (מערכות הדחה\תנורים וקומבי סטימרים\מכונות אספרסו) לענף המסעדות ובתי המלון.
- העבודה כרוכה בניהול משאים ומתנים מול רשתות בתי הקפה והמסעדות בארץ, בתי מלון, ישיבות, מוסדות ולקוחות קצה פרטיים.
- העבודה נעשית במקביל למתכנני המטבחים ועל פי בקשת הלקוח.
- במהלך השנים נדרשתי לתת דעתי על מוצרים חדשים וייתכנות החדרתם לשוק.
- ההכרות הקרובה לענף תרמה לי רבות הן ביצירת קשרי עבודה עם הלקוחות ופיתוח יכולות מכירה שהתחדדו עם השנים.

2004-2007: מסעדת רפאל

- ניהול הרכש השוטף של המדעה מהמובילות בארץ באותן השנים.
- ניהול הרכש מול הספקים ואופן תשלומים.
- חישובי עלויות ואופן הספקה.

2000-2004: סקרלט מנעמים

- חברה שעסקה ביבוא ויצור מקומי של קינוחים לענף המסעדות ובתי המלון.
- התפקיד כלל תכנון מערך היצור שיאפשר עמידה בזמנים והספקה סדירה של מוצרי החברה ללקוחות.
- ניהול הרכש של חומרי הגלם מול הספקים.
- ניהול צוות היצור והתוכניות יצור לאספקה.

השתלמויות:

במהלך שנות עבודתי בחברת רנים ביקרתי מס' פעמים במפעלי הספקים\יצרנים באיטליה ובספרד כדי לעבור השתלמויות על הצידוד המיועד להגיע לארץ וללמוד על יתרוונותיו אל מול ציוד מקביל של המתחרים (מכונות אספרסו, מדיחי כלים תעשייתיים, תנורים וקומביסטרירים). בנוסף, ביקשרתי במספר תערוכות מקצועיות כדי לעמוד על החידושים בתחום, בחירת מודלים חדשים וחיוזוק הקשר עם הספקים.

השכלה: לידי דייויס (1983-1987), בית ספר מקצועי במגמת צילום ודפוס.

שירות צבאי: שירות מלא, דרגת סמל בחייל המודיעין (התמחות צילום)

כללי:

- בעל יחס אנוש ותקשורת עם הסביבה הקרובה והרחוקה
- יכולת למידה מהירה מאד ורצון להתפתח
- יכולת לטפל במספר נושאים במקביל ותמיד לויאליות לארגון
- בעל הבנה טכנית גבוה מאוד ויכולת למידה מהירה
- התמדה ורצון להשתלב
- גרוש כ- 11 שנים ואבא לשתי בנות (18\15)

שפות: עברית- שפת אם | אנגלית- ברמה טובה מאוד | ערבית- ברמה בסיסית.

** המלצות יינתנו על פי דרישה