

קו"ח בניה קוממי

ת.ז - 039643143

טלפון - 054-9464625

דוא"ל – Bnayahkomemi@gmail.com

תאריך לידה – 05.11.1987

השכלה – 12 שנ"ל ותעודת בגרות מלאה

ניסיון תעסוקתי:

2020 - 2024 : SAMSUNG israel

2023 - 2024 אנליסט קימעונאי ומנהל פרויקטים

התפקיד כלל ניתוח נתוני מכר על בסיס יומי בשוק הקמעונאי וזיהוי מגמות, ניהול תקציב, ניהול פרויקטים בשטח ועמידה בלוחות זמנים (הקמת חנויות / שיפוץ חנויות/ הקמת דוכנים /אירועי קד"מ) ניהול תקשורת עם ספקים ואנשי מקצוע בשטח, ניהול פעילות קד"מ ארצית (12 אנשי צוות+מנהל) ואחריות על הגדלת שטח הפרסום מול המתחרים

2021 - 2023 נציג סמסונג באגף העסקי (B2B)

התפקיד כלל מתן תמיכה וליווי מלא בנושאי מכירות/שירות/ידע והדרכות לאגף העסקי בחברת סלקום ולכלל לקוחותיו, כגון: התלוות לפגישות של מת"לים עם הלקוחות, אחריות על מתן מענה מקצועי ללקוחות הקצה וליווי עד פתרון הבעיה, ביצוע פרזנטציות ללקוחות על מוצרי החברה, אחריות מלאה על הדרכת האגף והגדלת המכר בעסקאות השונות

2020 - 2021 מנהל איזור

התפקיד כלל ביצוע הדרכות על מוצרי החברה לכלל אנשי המכירות באיזורי, העברת מצגות ותכנים באירועי החברה, אחריות על תקינות מכשירי התצוגה בחנויות בשטח ובקניונים והחלפתם במקרה הצורך וכו'

2018 - 2020 : מנהל קשרי לקוחות בחברת TOYOTA

במסגרת עבודתי ניהלתי את צוות השירות במרכז השירות (4 יועצי שירות, 2 פקידות קבלה, מתאמת שירות וסוקרת שביעות רצון פנימית).
ניהול הצוות כלל בין היתר, תכנון והצבת יעדים שבועיים חודשיים ורבעוניים, ניתוח וזיהוי מגמות עפ"י נתונים והמרתם ליעדי שירות ומכירה, מתן מענה רשמי לכלל פניות הלקוחות בערוצים השונים, כגון, הגעה פרונטלית/פייסבוק/סקרי

שירות/מענה טלפוני, תוך הקפדה על עמידה בזמן תגובה מוגדר (SLA) וליווי הלקוח עד לסיום הטיפול בפנייתו.

2016 - 2018 : ראש צוות במוקד שירות מי אביבים

במסגרת עבודתי ניהלתי צוות של 22 נציגי שירות, הייתי אמון על הכשרתם, הטמעת תהליכי עבודה, ביצוע משובים כתף אל כתף ודגימת שיחות, ניהול הליכי משמעת, ויצירת מחויבות כלפי מקום העבודה, תוך עמידה ביעדים איכותיים וכמותיים ויעדי SLA

2016 - 2010 : חברת MDSI:

2016 - 2013 - ראש צוות

התפקיד כלל ניהול צוות של כ-15 אנשים (סוכני מכירות, מתאמי פגישות ובק אופיס), הנעת הצוות לעמידה ביעדי מכירות אגרסיביים, ביצוע הדרכות מקצועיות וסדנאות מכירה לצוות וניהול ישיבות שבועיות ושגרות עבודה באופן שוטף.

2013 - 2010 - סוכן שטח

במסגרת תפקידי היה עליי לאתר וגייס קבלנים בשטח בצורה עצמאית, ללא לידיים או תיאום פגישות מוקדם, יצירת שיתופי פעולה או להגיע דרכם אל לקוח הקצה, הצגת מוצרי החברה (מערכות בית חכם) תוך שימת דגש על המשך שיתוף הפעולה עם הקבלן לאורך זמן.

2009 - 2010 : סוכן D2D בחברת HOT

התפקיד כלל תיאום פגישות באופן עצמאי, וגיוס לקוחות בעבודת שטח מאומצת ובדרכים יצירתיות (D2D)