

תמצית:

- ⇨ ניסיון מגוון ועшир בייזום והובלת תהליכי מכירה טקטיים ואסטרטגיים. ניסיון רב בניהול משא ומתן.
- ⇨ ניסיון ביעוץ ותכנון הנדסי
- ⇨ ניסיון רב במכירות, יוזץ מקצועי ושירות לקוחות מוסדיים (B2B) ולקוחות פרטיים (C2B), במגוון רחב של תחומיים ותחומיות – טכנולוגיה, מגוון ואבטחה, רפואי.
- ⇨ יכולת שיווק, מכירה וליווי לקוחות, קניינים ומנהלי RCS, בשוק הפרטי, מוסדי וציבורי הכלול התאמה לרגולציה
- ⇨ עיקומת למידה מהירה ועצמאית בשלל תחומיים חדשים וטכנולוגיות מתקדמות
- ⇨ ראייה מערכתיות ותודעת שירות גבואה, מסירות ומחויבות גבוהה לתפקיד ולארגון, תוך חתירה מתמדת לשיפור תהליכי, מצוינות ועמידה ביעדים
- ⇨ שחקן קבוע בעל תקשורת/ginאיית וכושר ביטוי גבוה מאוד.
- ⇨ יצירתיות גבוהה וחשיבה 'מחוץ לקופסא', אנליטי, יסודי ובעל מוטיבציה מתמדת לשיפור יעלות והגברת תפוקות
- ⇨ גמישות גבוהה ויכולת עבודה בתנאי לחץ ונסיבות משתנה

השכלה והכשרה

1992- הנדסאי מכונות, מכללה טכנולוגית באר שבע

ניסיון תעסוקתי

2018 – עד היום מנהל מכירות אזורי ויועץ תכנון הנדסי - חברת 'טרלייזור'

- איתור לקוחות חדשים הן בשוק המוסדי והן בשוק הפרטי
- שיווק ומכירות מוצריה החברה (אמצעי מגוון ואבטחה) והחדרת מוצרים חדשים לשוק
- איתור צרכי הלkop, תכנון הסביבה בהתאם לשטח, מדידה וביצוע הזמנה
- ביצוע גביה וליווי הלkop, כולל ייעוץ ותמייח שוטפת עד לסיום הליךuproיקט
- מדידות הנדסיות הכוללות ניתוח שטח, תכנון, בנייה וشرطות תוכניות נדרשות, תוך עמידה בסטנדרטים ובתקנים
- הנדרשים לייצור מוצריה החברה במפעל.
- ניהול המשק בין המכירות, הלkopות ומערך הייצור.
- ייעוץ ומונט פתרונות הנדסיים מקצועיים, העומדים בסטנדרטים הנדרשים, בהתאם לתנאי השטח והצריכים.

2015 – 2018 מנהל מכירות ואחראי משמרת – רשות 'ירוזן מינץ'

- אחראי משמרת- ניהול, מכירה, אחריות על עובדים, הכנסות וכיספי הסניף
- ניהול מכירת מותגי הסניף, מתן שירות ומענה לצרכי לקוחות
- ביצוע התאמות ושיפורים טכנולוגיים במותגי הסניף, בהתאם לסטנדרטים ודרישות הרשות
- אחריות על נראות ומיתוג הסניף

2007 – 2015 מנהל מכירות אזורי – חברת "טרלייזור"

- איתור לקוחות חדשים הן בשוק המוסדי והן בשוק הפרטי
- שיווק ומכירות מוצריה החברה (אמצעי מגוון ואבטחה) והחדרת מוצרים חדשים לשוק
- איתור צרכי הלkop, תכנון הסביבה בהתאם לשטח, מדידה וביצוע הזמנה
- ביצוע גביה וליווי הלkop, כולל ייעוץ ותמייח שוטפת עד לסיום הליךuproיקט

2004 – 2007 מנהל מכירות אזורי – חברת "סטריטקס"-

- שיווק ומכירות מוצרים מתקלים וכימיקלים לחדרים נקיים בתעשייה הרפואית
- בניית קשרי עבודה ושיתופי פעולה, תכנון פרויקטים וניהול הקשר והשירות לקוחות עד סיום ביצוע הפרויקט
- איתור לקוחות, אפיון וניתוח צרכי הלkop, בניית הצעות מחיר והגשת מוצרים לפרויקטים
- הקפדה על עמידה ביעדי מכירה אישיים

1996 - 2003 מנהל מכירות אזורי - חברת 'מדי מרפא חוליות מוצריים רפואיים'

- בניית קשרי עבודה ושיתופי פעולה, תכנון פרויקטים וניהול הקשר והשירות לקוחות עד ביצוע העבודה
- איתור לקוחות, אפיון וניתוח צרכי הלוקוח, בניית הצעות מחיר, הגשת מכרזים לפרויקטים ועמידה בדיי מכירה
- תכנון מוצרים למטרות אחסון רפואי לפיר דרישות הלוקוח
- אחראיות וטיפול בככ- 10 בתים חולים ממשלתיים ו קופ"ח במרכז ובצפון הארץ, בתים אבות, משרד הביטחון

1994 - 1996 סוכן מכירות אזורי - חברת "מ. פינגרש מוצריים רפואיים ואורטופדיים"

- ניהול הקשר והשירות לקוחות עד ביצוע העבודה
- איתור לקוחות חדשים
- אחראיות על כל בתים חולים ו קופ"ח בכל הארץ, סופר פארם וכל פארם באזור הדרום והמרכז

שירות צבאי - לוחם חי"ר**שפות - עברית – שפת אם, אנגלית - שליטה מלאה****תחביבים- רכיבת אופני שטח מקצועית בארץ ו בחו"ל****אודה על שמיות דיסקרטיות**