

- מתאמת מכירות ארצית של מותג סקודה- צ'מפיון מוטורס
- עוזרת דיקאן ומנהלת פרויקטים במסלול האקדמי- המכללה למינהל
- מנהלת פרויקטים בישראל- ניהול העבודה השוטפת בפרויקט, ניהול תקציב, ניהול גאנט, ניהול משאבים, עמידה ביעדים.
- פיתוח עסקי ושיתופי פעולה מול לקוחות B2B קיימים ואיתור לקוחות חדשים.
- בעלת מוסר עבודה גבוה, יצירתיות, יכולת למידה מהירה, דייקנות, מולטיטאסקינג, אמינות, יוזמה, יכולת אנליטית, תקשורת בין אישית טובה מאוד.
- עובדת מצטיינת באגף השיווק
- ניהול קמפיינים פרסומיים: דיגיטל, טלוויזיה וכל אמצעי המדיה+ ניהול תהליך קריאייטיב

ניסיון תעסוקתי:

2023 עד היום – מתאמת מכירות ארצית מותג סקודה – צ'מפיון מוטורס

- תמיכה ברשת המכירות – מנהלי אולמות ואנשי המכירות
- מעקב שוטף אחר ביצועי הרשת ועמידה ביעדים ואיכות עבודה מול ממשקים פנימיים וגורמים חיצוניים
- עזרה שוטפת למנהל המכירות הארצי
- בקרה אחר לקוח סמוי + סקרי שביעות רצון
- נהלי עבודה וריכוז הדרכות
- ניהול מערך לקוחות ותיעוד תהליכי עבודה במערכות CRM, BOSANOVA
- ניתוח דאטה ומשפכי מכירות – דוחות BI, דוחות CRM- הכנת הנתונים, דוחות מכירה ברזולוציות שונות ממאקרו למיקרו והצגתם במצגות.

2022- עוזרת דיקאן ומנהלת פרויקטים במסלול האקדמי- המכללה למינהל

- ניהול אדמיניסטרטיבי של בית הספר
- הפקת האירועים של בית הספר
- השתתפות בוועדות, כתיבת פרוטוקולים ויישום החלטות

ישראל- 2004-2021

מנהלת פרויקטים ושיתופי פעולה בשיווק

- הובלת שיתופי פעולה מסחריים מול לקוחות B2B שונים ויצירת מבצעים והטבות ללקוחות;
- לכלל הלקוחות ולמגזרים שונים.
- ייזום שיתופי פעולה חדשניים תוך איתור לקוחות פוטנציאליים חדשים וחיזוק הקשר עם לקוחות קיימים.
- בניית חומרים פרסומיים (ATL ו-BTL) לקידום הפרויקט.
- הובלה וניהול פרויקטים בעלי אוריינטציה עסקית, משלב התכנון ועד לביצוע, כולל עבודה ותיאום מול ממשקים רבים פנימיים וחיצוניים לחברה.
- ניהול משא ומתן מול גורמים בכירים, ניהול חוזים משפטיים שונים בהתאם לסוג הפרויקט.

- ניהול תקציב הפרוייקט, תכנון ואיפיון הפרוייקט בכל שלביו, עד לעלייתו לאוויר וניתוח עמידה ביעדים.
- בקרה וניתוח נתונים עסקיים במהלך הפרוייקט ובסיומו.

אחריות קשרי לקוחות- מחלקת מועדוני לקוחות

- ניהול מועדוני לקוחות עסקיים הגדולים בישראל על כל הבטיו; מנהלי, תפעולי ושיווקי תוך עמידה ביעדים של הגדלת כמות חברי המועדון, שימור וחיזוק הקשר עם הקיימים והגדלת ההכנסות של המועדון.
- תיאום וסנכרון מול כל הגורמים הרלוונטיים (מנהלי המועדון בארגון, ממשקים פנימיים וכו').
- ביצוע מעקב שוטף, ניתוח עמידה ביעדים ושיקוף הנתונים למועדונים.
- ניהול תקציב המחלקה העסקית.

2004-2006: קבוצת ישראלכרט – נציגת שירות לקוחות במוקד בירורים, אגף שירות לקוחות.

- מתן מענה לשאלות מקצועיות ומתן הלוואות ללקוחות החברה
- מתן פתרון מיידי לבעיות משתנות המתעוררות בזמן אמת כולל התמודדות עם לקוחות בעלי דרישות מורכבות.
- במסגרת התפקיד התנסתי בחניכה של נציגים חדשים. הוכחתי יכולת מובהקת ברתימת הנציגים להשגת מטרות החברה. בעלת תקשורת בין אישית טובה מאוד המאפשרים השגת מטרות אלו.

השכלה:

- **2024:** קורס דאטה אנליסט בג'ון ברייס
התנסות מעשית בכלי ה-SQL, Python ואקסל.
היכרות רחבה עם תהליך Data Analysis תוך חשיבה ביקורתית, הבנה מערכתית, וניתוח הממצאים.

- **2021:** קורס דירקטוריות בהובלתה של חלי פרידמן
- **2005:** אוניברסיטת תל אביב - תואר ראשון בחינוך ולשון עברית בהצטיינות.
- **1998:** בגרות מלאה במגמה ספרותית ותנ"ך תיכון "קרית שרת" בחולון.

שירות צבאי: 2000-2001- שירות צבאי מלא כמש"קית ת"ש בבסיס ח"א פלמחים

שפות:

עברית שפת אם, אנגלית ברמה גבוהה

המלצות ימסרו על פי דרישה