

מחפש משרה במכירות, באולם תצוגה לצוות מכירות, במכירות שטח, ליעוץ וליווי עסקאות רכישה, שניתן להשתמש במיומנויות המתקדמות שלי ביישום ובפיקוח על כל הפעילויות הנוגעות לתהליך המכירה, להשגת יעדים עסקיים ארגוניים.

בעל ניסיון של 20 שנים במכירות, ידע וניסיון רחב במכירות פרונטליות, התעסקתי בליווי לקוחות בעסקאות שונות, מכירות רהיטים, מכירות רכבים, ניהול אולם תצוגת רכבים, ניהול אולם תצוגה של שטיחים, עבודה בצוות אנשי מכירות, כישורי תקשורת מעולים עם בעלי עסקים ועמיתים לעבודה באופן אדיב ומקצועי. אמין, בעל מוטיבציה ונכונות להשקעה, יחסי אנוש מצוינים, וכושר ביטוי מעולה.

ניסיון תעסוקתי

- 2023 – 2024 חברת "ד"ר גב"
בתור איש מכירות באולם תצוגה
באחריות מכירות, ניהול קשרי ושימור לקוחות, ניהול תהליכי הזמנות, שירות, הספקה ואחריות מול הלקוחות, כולל נושא לוגיסטיקה וניהול מלאים בשוטף
מערכות בהם בקיא SAP, Word, Excel, Outlook
- 2021 – 2022 חברת "צמר שטיחים יפים"
בתור מנהל סניף, חנות תצוגה של שטיחים
באחריות ניהול צוות של 4 אנשי מכירות ועובדים, סידורי עבודה ועמידה ביעדים, ניהול תיקי לקוחות בגביה, ניהול קשרי ושימור לקוחות, ניהול תהליכי שירות ואחריות מול הלקוחות, תעסוקה בתהליכי רכש מול ספקים בשוטף, כולל נושא לוגיסטיקה וניהול מלאים בשוטף, עבודה שוטפת מול מעצבים, כולל תהליך תמריצים וכו'
מערכות בהם בקיא Priority, Word, Excel, Outlook
- 2011 – 2020 עצמאי בתחום תיירות חוץ
- 2008 – 2010 מסעדה בפראג, צ'כיה
מנהל מסעדה, באחריותי היה ניהול תפעול של המסעדה, ניהול צוות של 10 עובדים, סידורי עבודה, סידור והפעלת המסעדה 40 סועדים. אחראי על אירוח, שירות, ניקיון והגשה. אחראי על הקופה, חשבוניות ללקוחות, דיווח מכירות.
- 2005 – 2008 מכירות, ארה"ב
חברה למכירת רכב משומש בניו יורק, בתור איש מכירות, באחריותי היה ליווי תהליכי מכירה כולל מתן שירות, משא ומתן, סגירת הסכמי מכירה ומסירת רכבים. ניהול עסקאות טרייד-אין, עם עמידה ביעדים.
חברת רהיטים בניו יורק, מנהל מכירות שטח לחניות ועסקים. ניהול צוות סוכני מכירות כ-30 איש. ניהול מחסן רהיטים. ארגון אולמות תצוגה. עבודה בסביבה עסקית במכירות גלובליות. ניהול מלאי ודוחות מכירה.
- 2002 – 2005 חברת UMI
בתחום יבואו רכבים, בתפקיד מנהל מכירות. אחראי על יועצי מכירות, ביצוע תהליכי מכירה מורכבים, כולל עסקאות מימון, ניהול קישרי לקוחות, ליווי לקוחות עסקיים.
- 2000 – 2002 חברת כלמוביל
בתחום יבואו רכב חדש, בתפקיד מנהל מכירות ומנהל אולם תצוגה, אחראי על מכירות לעסקים ופרטיים, ליווי תהליכי מכירה וקישרי לקוחות עסקיים, ניהול צוות אנשי מכירות, כולל ניהול תמריצים לאנשי מכירות, ניהול משא ומתן וסגירת עסקאות תוך עמידה ביעדי שירות ומכירה.

השכלה וקורסים מקצועיים

בית ספר תיכון, "לני", מגמת מלונאות
קורס נדל"ן במקרקעין
קורס מדריך חדר כושר במכון וינגייט