

תקציר

אשת שיווק ומכירות וותיקה בשטח ובאולמות תצוגה, עבודה מול בכירים כגון מנכ"לים, מנהלי כספים ומנהלי IT. עבודה מול עסקים קטנים ובינוניים: מכולות, מיני מרקטים פרטיים, חנויות טבע, רשתות B, אניס, שופרסל, טמבוריות ועוד מ- באר שבע עד קריית שמונה

You name it, I sold it... Almost.

ניסיון ניהולי סניפים רב שנים : ניהלתי סניפים וגדולים ועובדים בחברות כמו: מתאים לי, סניף האאוטלט בתלפיות ירושלים. ד"ר גב, סניף בל"ו סנטר (פתחתי את הסניף). אופנת מאונגר.

הגישה שלי למכירות - להציף את הצורך של הלקוח גם אם זה כואב (ללקוח), להניף כדגל צנוע אך איתן את הפתרון שלי.

ניסיון תעסוקתי בשטח.

2022-2023: רם-אפ בע"מ - מנהלת מכירות שטח של כלי שינוע הנדסים, 100% עבודת שטח עצמית, הבאת לקוחות חדשים תוך כדי התמודדות מול מתחרים וותיקים וידועים. החברה נתקלה בקשיים, ולצערי הייתי בין אנשי הצוות שצומצמו (שכללו חלק גדול מההנהלה)

2018-2021: אקס.אם.ג'י בע"מ - חברת אם לשתי חברות חדשות חברה א': חברת מזון: גידול ויבוא סוגי תה ייחודיים מסין חברה ב': עיצוב ובניית הרכבות מעץ לילדים - ייצור בסין, שיווק לחנויות יצירה

- **תפקידי זהה היה בשתי החברות כאחת תוך די יום עבודה, שווק, מכירה והטמעת שני מוצרים**
- **חדשים לשוק הישראלי. אחת ההצלחות עם התה הייתה הכניסה לרשתות קסם הטבע בצפון ורשת**
- **שקדייה במרכז ובשרון, כמובן פתיחת חנויות טבע נוספות**

2016-2012: פתרונות הדפסה חכמים - שווק ומכירת שטח לתוכנת ארכיון דיגיטלי לחברת גדולות הנאלצות לשמור העתקי ת. משלוח בקלסרים 7 שנים

- **חיפוש ומציאת לידים, יצירת קשר ראשוני עם הלקוחות הפוטנציאליים וקביעת פגישה.**
- **מכירת התוכנה בתהליך**
- **מתמשך בהתנהלות מול סמנכ"לי כספים, מנהלי לוגיסטיקה ומנכ"לים**

2007-2012: סי. אי סלושנס (נציגת סקיל-לסופט בארץ). מנהלת שיווק ושירות לקוחות בחברת

- **אחראית על יומן המנכ"ל ושותפיו**
- **תאום פגישות חדשות עם מנכ"לי חברות הייטק ומנהלי משאבי אנוש להעשרת ההון האנושי עם הקורסים של החברה**
- **מתן שירות לקוחות לסטודנטים של החברה מרחבי העולם בדוא"ל, שיחות טלפון וסקיפ**

- איתור סטודנטים "איטיים" ויצירת קשר עימם על מנת לעודד למידה ו-או ברור מהות האטה בלמידה
- קבלת בקשות יומיות ממנכ"לים ומנהלי משאבי אנוש לקורסים חדשים/נוספים, פתיחתם ושליחת מכתבי הקדמה לסטודנטים/עובדים של אותם חברות על מנת לוודא קבלת פרטי הקורסים על ידם
- הכנת דוחות חודשיים לכל מנהלי החברות על קצב התקדמות כל אחד ואחד מעובדיהם הלומדים עימנו
- הפסקת עבודה עקב סיום הזיכיון של החברה

2003-2007: י.ל. קוסמטיקס. (שיווק מוצרים וכלי עבודה למספרות ברחבי הארץ).

- מכירה ישירה למספרות וסלונים כלות
- שימור לקוחות ויצירת הזמנות חדשות
- רכישת ארון של לקוחות חדשים להגדלת קו המכירה
- גבייה מהלקוחות בשטח

1999-2002: המרכז הבריאותי דר' גב

- בשנת 1999 החלתי כאשת מכירות בחנות בראשל"צ
- בשנת 2000 הועברתי לחנות הדגל דאז בדיזינגוף סנטר ת"א
- בסוף שנת 2000 קודמתי לניהול ופתחתי את סניף בילו סנטר

מחשבים

עובדת בסביבה ממוחשבת, שליטה טובה תוכנות האופיס, אינטרנט, יומנים, קידום וניהול עמודים עסקיים ברשתות חברתיות.

שפות

- עברית- שפת אם
- אנגלית: טובה מאוד (דיבור, קריאה וכתובה)

אני מחפשת:

- עבודת שטח עם עניין ואתגר, אפשרי בכל הארץ, או באזור מסוים
- רכב צמוד הוא חלק מכלי העבודה
- שבוע עבודה של חמישה ימים
- שכר בסיס הולם ומכבד