

אמנון גרדמן

פרטי קשר: נייד: 0509572848 | דואיל: tovana2000@gmail.com

[נסיין מהצעע]

נסיין של שנים רבות במכירות שיווק ותועמלנות רפואיים לבתי חולים ציבוריים ופרטיים, כולל השכלה במדעי החינוך, אירגון כנסים והדרכות ומציגות פרונטליות בפני מנהלי הריכש והרופאים, פילוח שווקים חדשים, מכירה למוסדות, בתים, חולמים, קופות חולמים, ומירפאות פרטיות וציבוריות ומכוון מחקר, מוטיבציה וענין להתקדם בתחום החדשנות והיעילות של הצד הרפואי עבור הרפואיים, קורסים להפעלת תוכנות אפליקטיביות, נסיין בחברות: אגיס-, פריגו היומ, חב' אר'ם, חב' הלסקו ואחרות, נסיין רב מול מנהלי הריכש והרופאים, יוזם אסטרטגיות חדשות ושhaft' שומר על הקשרים המקצועיים ומפתח אותם, מוטיבציה וענין רב בתחום, יחסן אנווש מצוינים,

2007-2002 מנכ"ל חברת תובנה-שירותי ייעוץ פיננסי ומשכנתאות לחברות ופרטים

- ביצוע הסכמי שת"פ עם חברות גדולות כגון אלישרא, רפאל ואלביט למtan ייעוץ פיננסי ומשכנתאות לעובדים
- ניהול והפעלת צוותי עובדים
- ליווי פרויקטי בניה עצמית כולל איתור קרקע וליווי למימון ומשכנתאות עד לשלב הגמר
- ביצוע מרכזי משכנתאות קולקטיביים בין הבנקים להשתתת תמהילאים אופטימליים
- פתרונות למימון לבזבוזות רכישה ולרכישת דירות בפרויקט ההתחדשות עירונית
- הרשה מהבנקים ליצג לקוחות בניהול המשא ומtan לקבלת המשכנתא

2014-2011 יזם משותף, חברת א. סביוניים יזמות בע"מ

- יזמתי את הקמת החברה עם עוד שני שותפים למטרת ביצוע פרויקטים בהתחדשות עירונית
- איתור בניינים מתאימים, ניהול משא ומtan מול קבו' הדירות
- ביצוע הסכמים לביצוע פרויקטי תמא"ה 38
- צברתי נסיין עשיר במודל שיווק שפיתחתי לניהול המשא ומtan, יצרת מציגות תואמות ריכוז בעלי המוצע המתאימים וקטגוריות תינגולול של הדירות

2000-2002 ייעוץ פיננסי חברת MSC ייעוץ פיננסי ומשכנתאות לפרטים וחברות

- פיתוח אסטרטגיות שיווקיות לחדרה לפלאי שוק חדשים ויצירת קשרים ושhaft"פ עם לקוחות מפתח
- יצרת שת"פ עם חברות וארגונים גדולים רפואיים וציבוריים לייצור קהלי יעד פוטנציאליים הטמאת עקרונות שירות ומכירה-הגדלת אחוזי המכירות בזכות ה�建ת עובדים מתאימים ויצירת מודלים מנחים להגדלת המכירות.
- הטמעת נהלים ושיטות שיווק ומכירה לעובדים
- מחקרי שוק עמוקים לייצור היבולים והגעה לקהלי יעד מתאימים
- ביצוע מכירות בין הבנקים לשיפור הריביות והתמהילאים
- יזמות וראש גדול יכולת העברת פרויקטים ניהול מ"מ מכירות והגדלת המכירות בעשרות אחוזים

1997-1990 - מנהל שיווק ומכירות - כל' פיתוח לתוכנות-חברת אגם מע צולבות - עתידיים

- מנהל שיווק ומכירות תוכנות וכלי פיתוח בREAL-TIME-לחבי הייטק גדולות קומברס NICE
- רפאל אלביט אלישרא ועוד, הדרכות ומכירות של תוכנות אפליקטיביות,
- הרחבת מאגרי הלוקחות והגדלת אחוזי המכירות באמצעות שיפור אסטרטגיות השיווק והמכירה
- יזום כנסים ותערוכות עבור קהלי היעד שאכן הגדילו דרמטית את אחוזי המכירות
- **יצירת שת"פ אסטרטגיים עם חברות מובילות**

1995-1997 מנהל שיווק ומכירות - חברת אגיס (פריגו היומן)

- שיווק ומכירות ציוד רפואי לבתי חולים כולל תועמלנות רפואית
- שימוש והדרכה של מס סוגי תוכנות בהתאם לציוד הרפואי,
- מכירת ציוד רפואי מול הנהלי הרכש והרופאים בבתי החולים
- ביצוע הדרכה טכנית להפעלת הציוד הרפואי
- שמירה על לקוחות קיימים ומתן שירות שוטף
- הגדלת מאגרי הלוקחות ב60%
- **יצירת קשרים מניבים שהגדילו את אחוזי המכירות**

1985-1988 חברת הלסקו שיווק מכירות ותועמלנות רפואיות וcie דנטלי למרפאות שניינים

- שיווק מכירות ותועמלנות רפואיות וcie דנטלי למרפאות שניינים
- מכירת חומרים וcie למכוני צילומי שניינים
- פילוח שוקים חדשים ארגוני מרפאות ציבוריות ופרטיות
- הגדלת אחוזי המכירות
- שמירה על קשר שוטף עם מאגרי הלוקחות הקיימים
- מכירת ציוד להקמת מרפאות חדשות

השכלה והכשרות

- 1980-1984 לימודי ביולוגיה וכלכלה באוניברסיטת תל אביב
- קורסים והשתלמויות בשיווק ומכירות
- קורסים בניהול
- קורסים בניהול משאבי אנוש
- השלמויות ביעוץ פיננסי ומשכנתאות
- קורס לטכניקות מכירות
- קורסים והכשרות לסוגי תוכנות וחומרות אפליקטיביות.
- קורסים להפעלת תוכנות וכלי פיתוח,
- קורסים להפעלת תוכנות אפליקטיביות עבור חברות NESS קומברס, אלביט, אלישרא
- קורסים להפעלת תוכנות אפליקטיביות לציוד רפואי,
- קורסים בהדרכות מול צוותים מקצועיים להפעלת ציוד רפואי,
- הכשרה בשיווק ומכירת ציוד רפואי,
- הכשרה בכללי פיתוח חומרות ותוכנות אפליקטיביות.
- הכשרה בתוכנות בתחום הReal-time.