



יאיר אלפרין

ניסיון תעסוקתי

קבוצת ליברל תקשורת

2018- | מנהל מסחרי

- איתור וגיוס לקוחות B2B אסטרטגיים
- ניהול מלא של מחזור מכירות מליד ועד סגירה
- שימור והגדלת ערך לקוח
- יצירת שיתופי פעולה מסחריים
- עבודה שוטפת מול משרדי פרסום ולקוחות ישירים
- עבודה במערכות CRM

חברת מפה

2017-2014 | מנהל מכירות ושיתופי פעולה

- ניהול צוות מכירות
- איתור וגיוס לקוחות B2B אסטרטגיים בתחום התיירות
- ניהול מלא של מחזור מכירות מליד ועד סגירה
- מכירת תוכן שיווקי ושטחי פרסום
- פיתוח עסקי של מוצרים חדשים

עצמאי

2013-2011 | יחסי ציבור ומדיה חברתית

- מנהל תיקי לקוחות בתחום הבריאות
- מכירת הסכמי תפעול דפי פייסבוק עסקיים
- גיוס לקוחות חדשים
- שימור והגדלת ערך לקוחות קיימים
- ניהול עסק עצמאי

Netex

2010 - 2008 | מנהל תיקי לקוחות B2B

- מכירת שטחי פרסום
- גיוס לקוחות חדשים
- שימור והגדלת ערך לקוח

השכלה

מכללת ניו מדיה

2018 - | קורס מנהלי קמפיינים בדיגיטל

- קורסים מתקדמים בשיווק דיגיטלי - פייסבוק, גוגל, אינסטגרם
- התמחות ב-PPC
- התמחות ב-SEO

אוניברסיטת בן גוריון

2000-1996 | תואר ראשון במדעי המדינה

- התמחות במזרחנות

שירות צבאי

צפ"ר ומדריך קשר בצאלים

yairalperin@gmail.com

054-5338468

תל אביב, ישראל

<https://www.linkedin.com/in/yair-alperin/>



ראיון אחד שווה אלף מילים

תמצית דברים

ניסיון בניהול תיקי לקוחות B2B, מכירות שטח ומכירות טלפוניות בעולם המדיה והדיגיטל.

מיומן באיתור וגיוס לקוחות חדשים, שימור והגדלת ערך עבור לקוחות קיימים ועמידה ביעדי מכירות חודשיים.

בעל היכרות נרחבת עם לקוחות אסטרטגיים מהמובילים במשק ובעלי תפקידים בכירים.

היכרות וניסיון בהתנהלות מול משרדי פרסום ולקוחות ישירים.

תקשורת, אסרטיבי, שאפתן, כריזמטי, בעל מוטיבציה גבוהה, שימת לב לפרטים, תקשורת בין אישית טובה, בעל כושר ארגון וניהול. מיומנות גבוהה בניהול משא ומתן.

מביא איתי ניסיון, מרץ, יצירתיות, מסירות, אש בעיניים ותוצאות במאזן.

מחפש תפקיד חדש מאתגר ומתגמל בארגון מבוסס.

כישורים

Microsoft office: Word, Excel,

PowerPoint, Access, Outlook

Google: Ads, GMB, Analytics

Facebook Business

שפות

עברית: שפת אם

אנגלית: מעולה

ערבית: טוב מאוד

תחביבים

שחייה

טיולים

בישול

קולנוע