

- בעל ניסיון עשיר בעולמות המכירה, איתור הזדמנויות, פיתוח קשרים עסקיים והובלה לגידול בהיקף המכירות וברווחיות
- בניה ופיתוח מאגר לקוחות (B2B), החדרת מוצרים והרחבת הפעילות, מיומנות בשיחות טלמרקטינג ופגישות פרונטאליות
- ניהול מ"מ והובלה לסגירת עסקאות ותהליכי גביה לצד שימור שביעות רצון הלקוחות ובקרה לעמידה בהתחייבויות
- דובר עברית/ אנגלית/ ספרדית, ראייה מערכתית ועסקית, תודעת שירות גבוהה ותקשורת בינאישית מצוינת עם מגוון אוכלוסיות

### ניסיון תעסוקתי:

- 2023-2019: **סוכן מכירות, חברת שורשים**  
ניהול תהליכי טלמיטינג, טלמרקטינג, פגישות פרונטליות לאיתור לקוחות פוטנציאליים וקידום הפעילות יצירת הקשר, הצגת המוצר, ניהול מ"מ עד סגירת החוזה במכירת קורסים להערכת אומנות.
- 2019-2016: **סוכן מכירות, חברת DMI**  
הובלת תהליך החדרת שתלים דנטליים למדינות דרום אמריקה וספרד  
ניהול תהליך רישום המוצרים במשרד הבריאות המדינות היעד, היכרות עם הדרישות הרגולטוריות. ניתור מפיצים מקומיים לטובת הפצת המוצרים במדינות האזור.
- 2016-2011: **סוכן מכירות מוצרים דנטליים, חברת דנארט**  
אחריות לפיתוח הפעילות העסקית בתחום הדנטלי, בהתאם לתוכניות עבודה והתקציב תוך עמידה ביעדים.  
ייצוג ספקים בינ"ל, איתור מוצרים וספקים חדשים בינ"ל (קנדה, צ'כיה, איטליה), ניהול מ"מ וסגירת הסכמים. תמחור, הכנת מפרטים טכניים, מצגות וחומרי הדרכה ועזרי מכירה.  
פיתוח מאגר הלקוחות, איתור וגיוס לקוחות חדשים לצד העמקת המכירות בקרב לקוחות קיימים.  
מכירות, הצגת פתרונות בהתאם לצרכי הלקוחות, הכנת הצעות מחיר, ניהול מ"מ מורכבים עד סגירת הזמנה.  
טיפול ושימור הקשר עם הלקוחות, מענה לתלונות ומשברים ומינופם להעמקת הקשר העסקי.
- 2011-2006: **נציג שיווק של המחלקה הדנטלית, חברת ביולין**  
הובלת המכירות, פיתוח מאגר לקוחות, החדרת מוצרים חדשים והרחבת הפעילות בקרב לקוחות קיימים. ניהול פגישות והצגת מצגות עסקיות וטכנולוגיות מול צוותים רפואיים בכירים לצד ניהול מ"מ וסגירת הסכמים.  
יצירה וטיפול הקשרים מול מובילי דעה בבי"ח ובאוניברסיטאות להחדרת מוצרים חדשים לפורטפוליו ולשוק.  
השתתפות פעילה בתערוכות וכנסים בינלאומיים, באיתור ספקים חלופיים ומוצרים חדשים לפיתוח הפורטפוליו.  
כתיבת מענה למכרזים והשתתפות תוך הובלה עד לזכייה במכרזים.
- 2006-1994: **נציג מכירות בענף רפואת השיניים, ש.ט. אספקה דנטלית**  
פיתוח הפעילות ורשת קשרים עסקיים, ייזום ואיתור הזדמנויות, מיצוב וחיזוק הנוכחות בשוק.  
איתור לקוחות פוטנציאליים, בניית מאגר לקוחות והרחבת הפעילות מול לקוחות קיימים (מרפאות ורופאי שיניים).  
בחינת צרכי הלקוחות, הצגת פתרונות מגוונים, ניהול מ"מ והובלה לסגירת עסקאות.  
טיפול ושימור הקשר מול הלקוחות; מענה לסוגיות וקונפליקטים ומינופם להעמקת הקשר העסקי.  
פיתוח מאגר ספקים וייצוגם בישראל.
- **ניסיון נוסף:**  
סוכן מכירות מוצרי בטיחות לתעשייה, AFALPI, מרכז אמריקה.
- נציג מכירות לבתי מרקחת, חברת נאופארם
- **השכלה:** לימודי מנהל עסקים, אוניברסיטת מרכז אמריקה UACA, קוסטה ריקה
- **שפות:** עברית/ ספרדית - שפות אם, אנגלית - רמה טובה
- **שרות צבאי:** חיל צנחנים, חובש קרבי וסמל מרפאה
- **יישומי מחשב:** יישומי ה- Office (Word, Excel, PowerPoint)
- **רישיון נהיגה:** ב'