

יורם הרשקו

נייד: 052-6005951

yoram.hershko5@gmail.com

מגורים: פרדסיה

- **בעל נסיון רב במכירות מורכבות בתחום הפארמה, הציוד הרפואי ובתחום העיסקי.**
- **ייצוגי, פרזנטטיבי, וורבלי ושירותי ובעל תקשורת בין אישית, ראייה מכירתית ואסטרטגית ועבודת שטח.**
- **בעל יוזמה, מסודר, משימתי, מכוון מטרות ותוצאות.**
- **רקע טכני וטכנולוגי מגוון.**

נסיון תעסוקתי:

2010-2022 "תרו תעשיה רוקחית" חברת תרופות יצרנית ישראלית בתפקיד: מנהל מכירות.

ניהלתי מכירת תרופות בתחום ה- OTC ו- RX ומוצרים דנטליים לענף בתי המרקחת הפרטיים, רשתות הפארם סופר פארם ובי פארם ובתי המרקחת של קופות החולים: מכבי, כללית, מאוחדת ולאומית. אחריות מלאה על עמידה ביעדי המכירות והגדלת נפח המכירות, בניית תוכניות עבודה רבעוניות תוך ביצוע תחזיות שוק ויצירת הזדמנויות חדשות, ביצוע הדרכות ופרזנטציות מקצועיות לרוקחים ולצוותי בתי המרקחת, עבודת שטח, התנהלות בממשקים פנים וחוץ אירגוניים, בניית מערכת יחסים חזקה

ותיחזוק הקשר אל מול הלקוחות, ייזום והשתתפות בכנסים לרוקחים, עמידה ביעדים רבעוניים ושנתיים.

2008-2010 חברת "צילומעתיק" חברה למיכון משרדי מתקדם בתפקיד: מנהל מכירות ארצי.

במסגרת תפקידי ניהלתי את צוות המכירות המורכב מ 4 אנשי מכירות שטח, ניהול מחזור המכירות של המחלקה בסכומים גבוהים, הטמעת נהלים לאנשי המכירות, הדרכת אנשי המכירות, ביצוע ישיבות, עידכוני מכירות, פתרון בעיות, ליווי אנשי המכירות בשטח, הגדרות יעדים חודשיים לאנשי המכירות, עמידה ביעדים מחלקתיים

וטיפול בלקוחות האסטרטגיים של החברה.

2005-2008 "מכבי קאר" מבית מכבי שירותי בריאות בתפקיד: מנהל מכירות שטח.

הייתי שותף להקמת מותג פרטי מבית מכבי שירותי בריאות בענף ה- OTC לבתי המרקחת, בניית מערך המכירות ועזרים שיווקים ומכירתיים לבתי המרקחת.

החדרת ליין מוצרי ה- OTC לבתי המרקחת, ביצוע עיסקאות חורף וקיץ לבתי המרקחת תוך ביצוע מערך נראות המוצרים במותג צומח ובענף תחרותי, התנהלות בממשקים פנים וחץ ארגוניים, הדרכות לרוקחים על מוצרי המותג, אירגון והשתתפות בכנסים, עמידה ביעדים חודשיים ושנתיים.

2002-2004 "א.מ.י טכנולוגיות" בתפקיד: איש מכירות בתחום האסתטיקה הרפואית.

מכרתי מכלול של ציוד רפואי לרופאים מנתחים פלסטיקאים בקליניקות פרטיות ובמחלקות הפלסטיקה בבתי החולים ברחבי הארץ, עבודה מול מחלקות הרכש של בתי החולים, הדרכות לצוותים הרפואיים על סל מוצרי החברה ודגש על היתרונות של מוצרי החברה, נוכחות בחדרי הניתוח, שירות מקצועי ומהיר לרופאים בזמן אמת, השתתפות בכנסים רפואיים ועמידה ביעדים.

השכלה:

1994-1997 B.A תואר ראשון במנה"ס במכללת נתניה

שרות צבאי מלא

עברית: שפת אם

אנגלית: ברמה טובה מאוד