

ארז מנור

מגורים: תל אביב | erezmn1@gmail.com | 054-7749292

בעל ניסיון בניהול לקוחות, מכירות ופיתוח עסקי בתחומי השיווק והעיצוב.
עם ניסיון מוכח בהגדלת הכנסות ושיפור תהליכי מכירה. תמיד מחפש להעשיר את היכולות המקצועיות שלי, באמצעות קורסי BI (באמצעות Udemy) ולאחרונה גם בוגר קורס ביזנס אנליסט(נאיה קולג').
מחפש את האתגר הבא שלי, בחברה בה אוכל להתפתח מקצועית ולהביא לידי ביטוי את הניסיון והכישורים שרכשתי לאורך השנים.

ניסיון תעסוקתי:

2022

פיתוח עסקי בחברת Box – Domains, Hosting & Online Marketing

- פיתוח עסקי, בניית שיתופי פעולה עם לקוחות עסקיים קטנים ובינוניים (לפי תכנית עבודה ומדדים).
- העמקת הקשר והגדלת הכנסות מלקוחות קיימים.

2018-2021

איש מכירות ופיתוח עסקי בחברת Home By Me (הפקת מודלים אדריכליים ב-3D)

- אחריות מלאה על גיוס חשבונות חדשים והגדלת הפעילות מול לקוחות קיימים.
- זיהוי הזדמנויות עסקיות באמצעות מחקר שוק ואיתור לקוחות עסקיים חדשים.
- אחריות על מעקב וביצוע תכניות עבודה, עמידה ביעדים ושיקוף תובנות עסקיות.
- עבודה מול לקוחות עסקיים בחו"ל.

2016-2018

נציג מכירות בחברת My Heritage

- מכירות מנויים שנתיים ללקוחות מחו"ל.
- עמידה ביעדי מכירות חודשיים מלקוחות חדשים (כ-13K\$).

2014-2016

מכירות ופיתוח עסקי בחברת Lead Today (Online Marketing)

- ניהול תהליך מכירה, ניהול לקוח וניהול פרויקטים – החל משלב קבלת הליד ועד סיום הפרויקט.
- יצירת הזדמנויות עסקיות חדשות, איתור וגיוס עסקים וחברות.
- הפקת דוחות, מעקב ושימור לקוחות.

2012-2014

מכירות ופיתוח עסקי בבית ההשקעות "הלמן אלדובי" (גמל, פנסיה והשקעות)

- ניהול תהליך המכירה מול לקוחות חדשים וקיימים.
- מעקב ועמידה ביעדי מכירות אישיים.
- פנייה יזומה ויצירת שיתופי פעולה עם גופים עסקיים.
- שיקוף תובנות עסקיות להנהלה ושיפור תהליכי המכירה.
- קשר שוטף והגדלת הכנסה מלקוחות קיימים.

השכלה:

2022

בוגר ביזנס אנליסט במכללת נאיה קולג'.

2010-2012

בוגר תואר ראשון במסלול תקשורת וניהול – המכללה למנהל – ראשון לציון.

שירות צבאי:

2007-2010

שירות צבאי מלא

חיל לוגיסטיקה – בית נבלה.

כישורים:

מערכות מחשב

היכרות מלאה עם Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)

PBI, SQL

שפות:

עברית

ברמת שפת אם

אנגלית

ברמה גבוהה מאוד – קריאה וכתיבה