

- ↳ סוכנת מכירות שטח (B2B) ומנהלת אזור - ניהול ופיתוח קווי מכירות, גיוס לקוחות חדשים ושימורם בשוק תחרותי.
- ↳ קידום תהליכי מכיר, הטמעת מוצעים, הגדלת במגוון הנ侃ודות המכירה, בדיקת מלאי וביצוע הזמנות, מתן שירות מצוין.
- ↳ כשר מכירה ושכנוע, למידה מהירה, מוכנות לביצועים גבוהים, אוריינטציה טכנולוגית, מוטיבציה ויחס אונש מצוינים.

ניסיונו תעסוקתי

מנהל אזור צפון וSucneta מכירות שטח, חברת 'דןון תכשיטים'

2024 - כימן:

- אחריות על מכירת מוצרים ללקוחות קבועים וסיטונאים בכל אזור הצפון.
- בניית לו"ז שבועי, תאום פגישות, תכנון והובלת תהליכי מכירה אפקטיביים.
- גיוס לקוחות חדשים - בדיקת התאמה לצרכים, מיקומים וسطح מדף.
- בניית הצעות מחיר, ניהול תהליכי מו"מ, Up Follow וסיגרת עסקאות.
- קיומם ביקורים בנ侃ודות המכיר, בדיקת מלאים וביצוע הזמנות.
- שימור לקוחות בסביבה תחרותית ומתן שירות לאורך התפקיד.

מנהל תיקי לקוחות, חברת איל מקיאג'

2023-2019:

- מכירה ושיווק של קורסים והכשרות ללקוחות פוטנציאליים.
- פניה יזומה ללקוחות, הצגת החברה, קביעת פגישות והנעת תהליך המכירה.
- יצירת קשר עם הלוקח והבנת צרכיו, קיום מו"מ, סגירת עסקה וגבית כספים.
- גיוס לקוחות, הגדלת נפח ההזמנה מול הלוקחים ועמידה מוצלחת ביעדים.
- קידום תהליכי מכיר, הטמעת מוצעים ויצירת ידיים חדשים.

אשת מכירות בתחום הנדל"ן, חברת 'רימקס'

2019-2016:

- גיוס נכסים חדשים ושיווקם בקרב לקוחות פוטנציאליים.
- גיוס לקוחות - הצגת הנכס, קיום סיור, ניהול תהליכי מו"מ וסיגרת עסקה.
- סגירת חוזים, גביה, מתן שירות ולויו הלוקח לאורך כל התפקיד.

מנהל משרד, חברת 'מאי מרקט'

2016-2013:

- אחריות אדמיניסטרטיבית על פעילות לקוחות קבועים בסניף החברה.
- ריכוז חומר הנהלת חשבונות - חשבונות, קבלות ותעודות משלוח.
- קליטת סחרה והתנהלות מול ספקים מגוון תחומיים.

השכלה:

קורס פיתוח אפליקציות, UHacker
קורס מכירות בתחום הנדל"ן, רימקס
קורסים והכשרות בתחום מכירות, ניר דובדבני

ישומי מחשב: תוכנות Office ומסופונים

שפה: עברית וروسית - שפות אם, אנגלית - רמה גבוהה

**המלצות ותעודות ניתנו על פי דרישת.