

דולב אלמוג - קורות חיים
-050-9078578
dolaval@walla.com

פרטים אישיים

שנת לידה: 1978

טלפון: 050-9078578

כתובת: רח' יהודה הלוי 62, ראשון לציון

תכונות אישיות

מסירות ומוסר עבודה גבוהה, מוטיבציה גבוהה, יכולת למידה גבוהה, חסס אנווש מעולים ויכולת עבודה בצוות, יכולת עבודה בתנאי לחץ.

בעלת ראייה עסקית וניהולית, הובלה והגעה לתוצאות. יכולת פיתוח, ניהול ושימור ל Kohot אסטרטגיים. יכולת הנעה עצמית בסביבה דינמית. יכולת תכנון ומתרן מענה למצבים מתפתחים.

תקשורות בינהישת גבוהה מאוד, תודעת שירות גבוהה, זיקה לעבודה עם אנשים. חריצות ויזמה, יכולת הנעת עובדים ועמיינים, מאורגנת, יסודית ביצוע התפקיד, רצינית ואחראית.

מוכנות להשקעה מרובה. בעלת ראייה מרכזית ועסקית רחבה ויכולת לוגיסטיבית וביצועית גבוהה.

בעלת יכולת מכירה גבוהה מאוד, עמידה ביעדים מורכבים ומצוינות מקצועית.
ידע בכל תוכנות ה-office .

השכלה / לימודי תעודה

2010 – בוגרת קורס חשי שכר בכירים.

2002 – 1999 - בוגרת תואר ראשון BA, במנהל עסקים, המרכז ללימודים אקדמיים .

1999 – השתלמויות בסביבת Office: התמצאות ב- Outlook, גילוונות אלקטרוניים (Excel), הקלדה מהירה מאוד. ניסיון רב בשימוש באינטרנט לצרכי עבודה. הכרת תוכנות SAP (ERP). שליטה מעולה במחשב.

nisyon_tusokhi

– 2022 – חברת תקשורת גדולה - מנהלת תיكي ל Kohot עסקים אסטרטגיים בתחום האינטגרציה, תשתיות, NETWORK, SYSTEM, SYSTEM ופתרונות סלולר אינטגרציה סלולרית בארגון. (דיסקרטיות נדרשת).

• מכירות בתחום הסלולר והאינטגרציה.

• אוריינטציה שירותית ומכירתית.

דולב אלמוג - קורות חיים

-050-9078578

dolaval@walla.com

- כתיבת חוזים/נספחים והחתמתם.

- כתיבת הצעות מחיר, מו"מ מול גורמים בכירים.

- עבודה מול ממשקים רבים ו Shawnee בארגון ומוחץ לו.

- הנעת הגורמים בארגון/משחקים לפעולה וקידום פרויקטים.

- ניהול הפרויקטים מקצה לקצה.

- וידוא חיוב הפרויקט למול הגורמים הרלוונטיים

- שימור הלוקחות והגדלת נפח התיק בסלולר ובקווי כולל אינטגרציה

- מו"מ מול ספקים שונים וממשק אינטנסיבי מולם.

2017 – 2021 - מנהלת מכירות שטח ללקוחות עסקיים וייעצת סיכון אשראי, D&B ישראל.

- ניהול מו"מ מול דרגים בכירים

- עמידה ביעדים גבוהים בהצטיינות

- ניהול תיק לקוחות מורכב

- מתן מענה מהיר לביעיות בשטח

- מכירה מורכבת תוך כדי ליווי ותמיכה ללקוחות עסקיים ופרטיים

- גיוס לקוחות חדשים ושימור לקוחות קיימים

- ביצוע גבייה

- מתן שירות אדיב ומקצועי ללקוחות

- הצעות מחיר, חוזים

- ניהול אישי

2015-2016 - מנהלת טיקי ללקוחות בשטח, פרויקטים ופיתוח עסקי - מח' שיווק, בחברה גלובלית - קטראפילר

- אחריות על 120 לקוחות אסטרטגים בתיק, הגדלת נפח מכירות, שמירה וחיזוק הקשר עם לקוחות ושותפים עסקיים קיימים.

- פיתוח לקוחות חדשים : יצרת קשרים חדשים עם שותפים פוטנציאליים או לקוחות חדשים.

- ייזום ואיתור הזדמנויות בארץ ו בחו"ל וניהולן מול השותפים עד הבשלה לביצוע העסקה.

- אחריות על הובלת האסטרטגיה וניהול היעדים מול השותפים.

- קידום פעיל ויות שיווק, שיווק מוצר חדשים של החברה, ניהול מו"מ מול גורמים בכירים, איתור הזדמנויות עסקיות. הגדלת מאגר לקוחות, ליווי אישי של לקוחות ופתרונות בכל המחלקות והגדלת המכירות

דולב אלמוג - קורות חיים

-050-9078578

dolaval@walla.com

בחברה. ייזום והפקת כנסים וימי עיון , בניית תוכניות שיווק ללקוחות בתיק בהתאם לתקציב ח' ודשי'.

- מתן מענה שירות לקוחות החברה, טיפול בהזמנות של לקוחות, גבייה, בניית קשר אישי עם הלקוחות. ניהול משקים רבים בארגון ומוחץ לו.

2012-2015 -**מנהלת תפעול רשות סניפים ובקורת מבצעים במחלקה שרשראת אספקה**, חברת שופרסל בע"מ.

- עבודה מול ספק' מזון גדולים בمشק , אחריות על ביצוע ספקים.
- אחריות לתכנון וביצוע תוכנית עבודה שנתית תוך כדי תיעוד ועמידה בלו"ז המתוכנן.
- עיתוד מלאי סניפי, חלוקות מכיר למבצעים שבועיים לסניפי הרשות, ניהול ובקרה על מבצעים ומלאי בסניפים.
- מתן שירות לסניפי הרשות וללקוחות החברה .

• ייעול ושיפור תהליכיים מול סניפי הרשות. עבודה מול גורמים תפעוליים.

• קביעת סטנדרטים לתפקידים, ומעקב אחר העמידה בהם . מעקב ביצוע למול התכנון.

• הגדרת יעדים תפעוליים ובנית תוכניות עבודה : בניית דוחות, עבודה במיקרו סטרטגי, פורטל ארגוני.

• עבודה מול מנהלי סניפים , מנהלי אזורים ומנהלי מחלקות בכלל הרשות. ניהול משקים רבים.

2010-2012-**מנהלת תיקי לקוחות ומתאמת אספקות**, חברת גדולה בתחום הבניה , זהבי עצמן .

- ניהול שרשראת האספקה מתחילה הפרויקט ועד סוף : הוצאות מחיר, הסכמים, הפסקת דוחות, ניהול הזמנות לקוחות .

• מתן שירות לקוחות החברה, טיפול בפניות דיירים.

• אחריותהן בrama התפעולית והן בrama הלוגיסטית בניהול הפרויקט ומול הגורמים והמשקים הרלוונטיים .

• עבודה מול לקוחות גדולים בمشק, לקוחות עסקיים,

• עבודה תחת לחץ רב, אחריות גדולה מאוד .

2002 – 2007 –**מנהלת אדמיניסטרטיבית ובק אופיס בלשכת סמכ"ל תפעול** – חברת שופרסל בע"מ.

• קידום מכירות רשותות שיווק, הנחיות תפעוליות .

• תיאום אספקות לסניפים, בניית תוכניות אופרטיביות תוא"כ יישומן והפעלתן.

• מתן שירות לקוחות החברה, טיפול בתלונות ותביעות לקוחות .

• טיפול בדו"חות ביקורת ועבודה תפעולית שוטפת.

• ניהול המשרד ועבודה אדמיניסטרטיבית שוטפת, אחריות על עובדים.

דולב אלמוג - קורות חיים

-050-9078578

dolaval@walla.com

1999-2002 - **סוכנת מכירות וראש צוות - חברת חמיימות**, חברת בת של פז גז.

- מכירת מכשירי חיים מים על בסיס גז לכל הלוקוחות : ל��חות קיימים וחדשים.
- ניהול תיקי לקוחות, ניהול משא ומתן וסוגרת עסקאות. ניהול כ"א.

שירות צבאי

1999 - 1997 - **רכבת כוח אדם בחיל השלישיות**. התפקיד כלל: התווית תוכניות אופרטיביות לקורסים הדרכתיים ויישומן מול גורמי קצונה. עבדה שוטפת עם קהל, קצינים, תקשורת מחשבים אלקטרוני (מערכת Sims) עבודה מול גורמים שונים, ניהול שוטף של המשרד. ניהול כוח אדם על כל היבטי

שפות

עברית – שפט אם.

אנגלית – ברמה טובה מאד.