

גיא אורי מיכאלי

מנהל מכירות/ פיתוח עסקי

תקציר

מנהל מכירות בעל ניסיון של מעל 9 שנים במכירות B2B, B2C ו-B2G, ניהול קשרי לקוחות, שיווק, וחווית לקוח. עמידה ביעדי המכירות תוך בניית מערכת יחסים איכותית וארוכת טווח עם לקוחות. מונחה שירות, יצירתי, עצמאי, כושר למידה מהיר והבנה עסקית חזקה. אינטליגנציה רגשית ויכולת תקשורת בין אישית חזקה. מחפש תפקיד כמנהל פיתוח עסקי/מנהל מכירות בו אביא לידי ביטוי את הניסיון והכישורים שלי כדי לתרום להצלחה והצמיחה של חברה.

ניסיון תעסוקתי

מנהל פיתוח עסקי, קבוצת InnoWave

נובמבר 2020 - היום

- יצירת צמיחה של רווחיות החברה על ידי פיתוח וקידום מכירות וניהול קשרי לקוחות באירופה.
- הגדלת מכירות של מוצרים ושירותים מול לקוחות קיימים.
- השתתפות בכנסים ואירועים בתעשייה בייצוג וקידום מוצרי החברה.

מנהל מכירות ותיקי לקוחות B2B, נספרסו ישראל

פברואר 2014 - נובמבר 2020

- גיוס לקוחות חדשים (GET) - חברות הייטק ישראליות מובילות, גופים ממשלתיים, סטארטאפים, חברות תוכנה, מפעלי ייצור, יבואני רכב ומתחמי חללי עבודה משותפים.
- ניהול משא ומתן על הסכמי סחר, מתן הצעות מחיר, ניהול תהליכי חתימת חוזים.
- ליווי ושימור לקוחות קיימים (Keep And Increase) - שמירה על אחוז נטישה נמוך ושביעות רצון גבוהה של הלקוחות.
- פיתוח ערוצים חדשים ובניית אסטרטגיות מכירה שונות בהתאמה אישית לצרכי הלקוח והגדלת ההכנסות למיליוני ש"ח בשנה.
- בניית תדמית מותג וחיזוקה בשוק - כנסים, ארועי פרימיום ושיתופי פעולה.
- הדרכות ומנטורינג לעובדי החטיבה העסקית, וחיזוק מיומנויות תקשורת בין אישית, על מנת להבטיח עמידה ביעדי החטיבה.
- הובלת פרויקט Payment Solution בשיתוף חברת Nayax שהייתה פיילוט ראשוני בעולם והוטמעה בהמשך ברחבי העולם.

סגן מנהל, עיריית בת - ים - מרכז מידע לתושבים ופניות ציבור

מרץ 2010 - דצמבר 2013

- ניהול תהליכים מול קבלני משנה ומחלקות של תפעול, גביה, רישוי עסקים ופיקוח עירובי.
- עבודה בשיתוף עם בכירי העירייה תוך הפגנת נחישות, כישורי תקשורת מילוליים, כתובים ובין-אישים חזקים ומחויבות לרמת שירות גבוהה.
- הובלת תהליך שדרוג מערכת ה CRM, והכשרת עובדי המחלקה ומחלקות אחרות בעיירה על אופן השימוש במערכת. כתוצאה מכך, הושגו שיפור בהזנת נתונים, תיעוד ומעקב אחר פניות של אזרחים, ובכך הושג שיפור בשביעות רצון התושבים.
- תעודת הצטיינות הוענקה למחלקה בעקבות הפרויקט.

פרטים אישיים

guyorimichaeli@gmail.com

0504585804

מיומנויות

מכירות

פיתוח עסקי

פתרון בעיות

תקשורת בין אישית

יחסי אנוש מעולים

מוסר עבודה גבוה

יצירתיות

שפות

עברית - שפת אם

אנגלית - שוטפת

רוסית - שוטפת

גאורגית - שפת אם

קישורים

[LinkedIn](#)

נציג מכירות שטח, H&Z

ספטמבר 2008 - דצמבר 2009

- H&Z חברה לייצור כריות חימום רב תכליתיות
- ניהול תהליכי מכירה ללקוחות פרטיים ועסקיים חדשים
- יצירת קשרים והגדלת החשיפה לעסקים בקנה מידה גדול על ידי יישום שיווק יזום ומצגות
- זיהוי ומיפוי הזדמנויות עסקיות וגיוס של חברות SMB.
- הדרכת עובדים חדשים.

מנהל קשרי לקוחות עסקיים, בזק תקשורת, מרכז עסקים אסטרטגי

נובמבר 2007 - ספטמבר 2008

- ניהול תיקי לקוחות והרחבת מגוון המוצרים ושדרוג השירותים בהתאם לצרכי הלקוח
- ניהול התהליך מקצה לקצה, החל מיצירת קשר ועד מתן פתרונות, עבור מגוון מגוון לקוחות בתחום התיירות,
- אולמות תצוגה של רכבים וקיבוצים.
- מתן תמיכה בלקוחות וטיפול בתקלות הקשורות לתקשורת באינטרנט קוויים ותשתיות.

סגן מנהל מחלקת שירות חדרים, מלון רנסנס

ספטמבר 2003 - נובמבר 2007

- אחראי על ניהול הזמנות למחלקת שירות החדרים של המלון, מעקב אחר מלאי המחלקה ופיקוח על טרקלין העסקים של המלון ואורחי VIP, ניהול מערך המיני בר בחדרי המלון.
- עבודה בשיתוף עם כל מחלקות המלון
- הדרכת עובדים וניהול המשמרות תוך שמירה על סטדנרט שירות גבוה תחת מעטפת של רשת Marriot העולמית.
- מתן שירות איכותי, אדיב ומקצועי ללקוחות עסקיים וממשלתיים.

מערכות ויישומים

MS Office

CRM

רשתות חברתיות

ממליצים

ממליצים יועברו על פי דרישה