

- ניסיון רב בניהול מכירות שיווק וסחר, פיתוח והובלת מערכי מכירות וסחר בחברות קמעונאיות מובילות והגדלת הרווחיות.
- ניסיון בהקמה וניהול של מותגים בין לאומיים, בניית תכניות עבודה וניהול תקציבים שנתיים בהיקף עשרות מלש"ח.
- הובלת המדיניות המסחרית, ניתוח שוק וזיהוי הזדמנויות עסקיות, ניהול מו"מ מול יצרנים, ספקים וזכיינים, סגירת הסכמים וחוזים.
- נסיון מוכח בעולמות ה-Retail, פיתוח שווקים בכל הסגמנטים, עיבוי תמהיל המוצרים וניהול קמפיינים דיגיטליים.
- ראייה עסקית רחבה, ניתוח נתונים ויישום החלטות, תעדוף וקבלת החלטות מהירה, יכולת ביצועית גבוהה ויחסי אנוש מצוינים.

#### ניסיון תעסוקתי:

2018-2024: מנהלת מותגים ד.ל.ב. מוטוספורט חברה מובילה בתחום התחבורה הדו-גלגלית, והיבואנית השנייה בגודלה בענף.

- אחריות כוללת על מערך המכירות של שני מותגים בין לאומיים, כ- 18 נקודות מכירה, 16 זכיינים בפריסה ואתר מכירות אונליין בלוגיסטיקת B2C
- הגדרת אסטרטגיות, הטמעת שיטות מכירה, בניית תכנית עבודה, הגדרת בונסים ותמריצים למפיצים, יעדים ומדדי ביצוע.
- אחריות להובלת המדיניות מסחרית, לרבות תמחור, הגדרת הנחות ומבצעים, בניית תהליכים להגדלת נפח הפעילות.
- ניהול תהליכי סחר מול היצרנים, ניהול מו"מ מסחרי הגדלת מחזורי מכירה וקניה, ניהול מכרזים וסגירת הסכמים.
- ניהול ישיר ומטריציוני, של 3 מנהלי מכירות ושתי בנות בק אופיס, פיתוח והכשרה מקצועית לצד גיוס ורתימה לעמידה ביעדים אגרסיביים.
- ניהול מו"מ מול יצרנים מובילים בחו"ל, בחירת קטגוריות, ניהול מו"מ על תמחור, ביצוע הזמנות עפ"י צפי ותחזיות מכירה.
- הגדלת פעילות המותגים בערכי SELL OUT בתוך שנתיים תוך הגדלת היקף הפעילות, מחזור המכירות ושורת הרווח.

2015-2018: מנהלת שיווק ומכירות בחברת "המרכז הישראלי לשילוט"

- ניהול מערך המכירות והשיווק, הצבת יעדים ותכנון אסטרטגי, ניהול ועמידה ביעדי תקציב שנתי.
- ניהול פרויקטים ותיקי לקוחות, הדרכה, והקניית כלים למקסום התפוקה, ניהול ישיבות סטטוס והנעה לעמידה ביעדים.
- הובלת המדיניות מסחרית, לרבות ניהול מו"מ מסחרי מול הספקים, מדיניות מבצעים והנחות, סגירת הסכמים מורכבים.
- ניהול קמפיינים דיגיטליים, שליטה בכל הפלטפורמות והכלים הקיימים לניהול, מדידה ובקרת הפרסום באינטרנט.
- ניהול מכרזים, משלב ההגשה ועד לביצוע מלא לאחר הזכייה.

2007-2015: מנהלת מסחרית אביזרים לרכב "מטרו מוטור" היבואנית הגדולה בענף הדו גלגלי.

- ניהול המכירות במס חנויות בתוך אולמות התצוגה, עמידה ביעדי תקציב שנתי של 30 מלש"ח.
- בקרה כוללת על התפעול המסחרי של החנויות, לרבות מלאי, פלנוגרמות, מכירות, שימור הרווחיות
- הגדרת אסטרטגיית הסחר והטמעתה, השגת היעדים העסקיים, הגדלת נתח שוק ומקסום הרווחי הגולמי.
- ניהול הפעילות מול הספקים: ניהול מו"מ לשיפור התנאים המסחריים והתפעוליים מול הספקים, טיוב חוזים קיימים.
- ניהול המחלקה העסקית: ביצוע פרסונליזציה למשתמשי קצה, אנליזות שיווקיות וניתוח ביקושים.
- הובלת תהליכי סחר להגדלת הרווחיות: חדירה מסיבית לשוק העסקי וזכייה במכרזים גדולים לצד חידוש הסכמים אסטרטגיים כגון עיריות, משטרה וכו'

קורסים בנושאים: ניהול מקצועי, אימון אישי, ניהול זמן

שירות צבאי: מזכירת סגן אלוף, חיל האוויר

שפות: עברית - שפת אם | אנגלית - ברמת טובה מאד.

יישומי מחשב: שליטה מלאה ביישומי Office | SAP | BI | NAV | CRM

**\*\*המלצות יינתנו בהתאם לדרישה**