

- ◀ בוגרת תואר ראשון ושני, בעלת ניסיון במכירות ניהול יעדים וקידום פעילות עסקית, מעוניינת להשתלב בתפקיד ניהול מכירות וכן תפקיד פיתוח עסקי B2B בנוסף, גמישה מאוד במקומות העבודה נידחת ויש אפשרות מעבר לדירה סמוך למקום העבודה.
- ◀ מנוהה ארגון תאום וניהול פרויקטים, קשרי לקוחות עסקיים, קידום עסקים והגדלת רווחים, זיהוי צרכים ומתן מענה מתאים לצד הנעת צוותים לעמידה בייעדים, ניהול מכירות הדרכה וחניה.
- ◀ יכולת לעבודה אינטנסיבית ומידה בלוייז, למידה מהירה, השקעה, מחויבות, הובלה לצד עבודות צוות ותקשורת ביןאישית מצוינת.

### השללה

- 2018-2019 : MA תואר שני ביעוץ ארגוני אוניברסיטת בר אילן.
- 2017-2014 : BA בפסיכולוגיה וניהול משאבי אנוש, מצטיינת דיקון, אוניברסיטת אריאל.
- 2011 : קורס ניהול עסקים, כתיבה משפטית וניסוח חוזים. (180 שעות), מכללת תל אביב, ירושלים.

### ניסיונו תעסוקתי

#### 2021- עד היום - Int college B2B - Business development manager

- **סגירת שיתופי פעולה** עם לקוחות עסקיים ואסטרטגים של החברה, קידום הפעולות בכלל השקטורים העסקים, וקידום כלל המוצרים והפעולות של המכללה בגין הקורסים בהתאם אישית לפי צורכי הארגון.
- **מעיקריו הפעולות- קורסים טכנולוגיים לפי קהל יעד ומטרה בהתאם אישית,** בשילוב ניהול פרויקטים של הטמעה חינוכה וכן השמה וגיווס
- **ניהול פרויקטים** – הקמת הקורסים והליווי להם מהתחלת הפרויקט ועד הסוף, תכנון הקורס, תאום הפרמטרים בין המחלקות השונות – תפעול, פדגוגיה, מרכז קריירה וחיבור כל העורכים לפי כל פרויקט ותחום פעילותו
- **כלל פעילות החשב"ל** – הגדלת תיק הלקוחות והניהול השוטף
- **פגישות שטח ויצירת קשרים** עם ארגונים וחברות חדשות- העברת מציגות על פעילות החברה, חיבור לפעילויות קיימת והכרות עם פעילות חדשה, עסקים שוטפים, פרויקטים חדשים וכו'
- **עיבוי הפעולות** המוסדית העסקית והציבורית של המכללה- אני עובדת עם סקאללה רחבה של סוגים ארגונים, ממשלטיים, מוסדיים, ציבוריים, חברות הייטק חברות פיננסיות, נגעתי ברוב סוגי הלקוחות ואני יודעת לעשות את ההתאמות לפי כל סוג לך
- **זיהוי ויצירת הזדמנויות חדשות** לקידום הפעולות והגדלת הרווחים בסקטור העסקי
- **ליויי וקידום המחלקה בפן המכרותי** – הגדלת העסקאות קיימות וניהלים ותחזקון השוטף- צוות מכירות בשיתוף פעולה, הדרכות מכירה וכן פגישות ובניות שיתופי פעולה משותפים.
- **ערוץ המכרזים** וכלל הטיפול השוטף והחדש בתחום הציבורי- הגשת מכרזים

#### 2017-2020 : מנהלת מערך מכירות סוכנות בפיתוח רכסיים, ירושלים.

- **ניהול המוקד :** ניהול צוות המונה כ-22-17 נציגי מכירות, הקמה ובניה של 2 צוותי נוספים שימור ללקוחות ותאום פגישות לסוכני שטח, הובלת הצוות לעידי המכירות של הארגון. המכירות כוללות: ביטוח בריאות וחיסים, חסכוון ופנסיה, ביטוחי משכנתא ודירות, ביטוח עסקים, ביטוח תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, השקעות ופיננסים.
- **ניהול צוות של סוכני שטח** ואת צוות מתאימי הפגישות הקישור ביניהם, דחיפה ליעדים ובקרה על איכות הפגישה והקידום שלה עד לסגירה.
- **גיוס והכשרת עובדים לארגון :** מימון וגיוס נציגים חדשים לארגון, ראיונות עבודה, וקליטתם לארגון.
- **הדרכה וחניכת נציגים חדשים :** הדרכה וליווי מקצועי לנציג מרצע קליטתו לארגון, בניית הדרכות ופרזנטציות, העברת הדרכות והקניית ידע הנדרשים לנציגים, **האזור :** חלק מהמשמעותים וכן חלק מפיקוח ובקרה על איכות השירות ניתנת בחברה.
- **עמידה בעידי הארגון :** מתן כלים אסטרטגיים לנציגים, ביצוע חשוב לשיפור/שימור המכירה, מתן מענה מקצועי מכירתי וניהולי לנציגים תוך הנעת העבודה השוטפת.

- הנעת הוצאותים ליעדי מכירה שימור ותאום פגישות הנעת העובדים ליעדים, מיקסום יכולות של נציגי, תכנון יעדים שנתי חדשני וומי, מתן מענה מקצועי ומוטיבציוני : מתן מענה לנציגים באופן שוטף, מתן פרטוניות וכליים ניהוליים, גיבוש הוצאות, תהליכי צוותים כגון : חונכות, שילוב הוצאות במשימות השונות, בניית תיעודפים, מטרות ציוויתיות, והעברתם לצוות בדרכים יצירתיות.

#### 2017 : אחמשיות וראש צוות , הסטדרות המוראים

- אחראית על צוות מיידע ומכירות של מועדו ההזדמנויות של הסטדרות המוראים, המונה כ 15 נציגי שירות.
- אחראית משמרת, סידור משמרות תדריכים חלוקת תפקידים, تعدוף העבודה , הדרכה פרטנית של נציגים בתחום המיידע, המכירות ושרות הלקוחות .
- הובלה של הוצאות לעמידה בייעדים, בקרה על תחומי המכירות וליווי מקצועי לגידול המכירות.
- ניהול תדריכים מקצועיים באופן שוטף, ביצוע האזנות לשיחות, משובים, ומתן פידבק על איכות העבודה של הנציגים, שיפור תהליכי עבודה , תמייה וdagga מתמדת לצוות שתחתי.

#### 2015-2016 : בנק איסיט, בנק לאומי, ירושלים

- מתן שירות טלפון: ביצוע פעולות בחשבון העו"ש, מתן מידע ללקוחות תוך تعدוף תמידי של משימות.
- **זיהוי צרכי הלוקח, הצעה ומכירת שירותים:** הלוואות, תוכניות חספון, כרטיסי אשראי, סיסמה קולית ומילירוק.
- **עובדות צוות:** תמייה ושותפות באמצעות ייעדי מכירה ושירות צוותים.
- חניכת עובדים לשיפור תהליכי שירות ומכירה: האזנה לשיחות, מתן משוב והנחה לשיפור המכירה.
- **בנייה הדרוכות ופרזנטציות:** ביצוע סימולציות, הצגת מקרים ותגובה וכטיבת מסרטי שיחה.
- **עבודה שוטפת ותיעוד במערכת המידע:** עדכון נתונים, דיווח על הטיפול בלקוחות ושליפת מידע.
- **ארגון ופעול אירופי רוחה,** תחרויות ויישבות צוות: תכנון, רכישת ציוד ופעול בשיטה.
- ✓ **יעזום רענון ושיתות להנעת הוצאות השירותים לשיפור מוצר מוצר הbank.**
- ✓ **עמידה עקבית והובלה בייעדים – מיקום בעירון המוביל.**
- ✓ **תקפיך נוסף:** תמייה בתן שירות לקוחות פרמיום, קידום לתפקיד לאחר פחות משנה.

#### 2013-2014 : ראש צוות מוכרים, עגלות מכירה, ארחה"ב

- **הובלת צוותים לעמידה בייעדים ולגידול במכירות:** הכשרה וחניכת, נוכחות בשיטה, בקרת יעדים וליווי מקצועי.
- תחילת התפקיד כሞכרת וקידום מהיר לניהול צוות.
- ✓ **גיבושים ויישום רענון לשיפור תהליכי להנעת הוצאות לעמידה בייעדי שירות ומכירה.**

#### 2009-2013 : אחראית מחלוקת נציגי שטח, HOT תקשורת, ירושלים

- פניה יזומה ללקוחות פוטנציאליים, הצעת השירותים וקביעת פגישות לSOCNI שטח.
- הדרוכות שירות לנציגים ומתן פתרונות לביעות בשיטה בזמן אמיתי.
- תחילת העבודה נציג שטח ולאחר חצי שנה קידום למנהל צוות תיאום פגישות מכירה.
- ✓ **עליה ביעילות תהליכי המכירה בכ- 80% - מספר עסקאות שנסגורו ביחס למספר הפגישות.**

#### שירות לקוחות לאומי

מדריכת במועדונית לילדים בסיכון (2011-2012)

#### שפות

עברית : שפת אם | אנגלית : ברמה גבוהה

#### מיומנויות מחשב

שליטה ב - CRM - Siebel | SalesForce | Office