

אלון בלקין

פרטים אישיים

טלפון : 052-7221795,

מייל : belkinalon@gmail.com

פרופיל לינקדאין : <https://il.linkedin.com/in/alonbelkin>

עיר מגורים : רמת גן

תמצית

- ← כ-15 שנות ניסיון במכירות החל מניהול תיק לקוחות דרך ניהול מוצר וניהול אנשי מכירות רוחבי ועד ניהול מערך שיווק ומכירות כסמנכ"ל המכירות.
- ← ניסיון ניהולי בתפקידי ניהול שונים, חבר ההנהלה הבכירה, חלק מצוות קובעי אסטרטגית ומטרות החברה.
- ← מומחיות בזיהוי הזדמנויות, יצירת לידים וקשרי עסקים עם לקוחות פוטנציאלים ומימושם לכדי עסקאות, החל משלבי איתור הלקוח ועד לביצוע המכירה וחתימת העסקה.
- ← כישורים בינאישיים גבוהים : תקשורת בינאישית המאפשרת יצירת אמון וקשרים עסקיים, יחסי אנוש ובכלל זה ניהול משא ומתן מול דרגים בכירים.
- ← איתור ופתיחת שווקים חדשים, חשיבה מקורית "מחוץ לקופסא".
- ← ניסיון בהתנהלות בינ"ל ומגורים בחו"ל, אנגלית כשפת אם, נכונות לנסיעות.

ניסיון תעסוקתי:

חברת פינטק המתמחה בתחום מטבע חוץ, מנהל תיק לקוחות אסטרטגיים 2020-

- איתור קהל יעד : יצואנים, יבואנים וחברות בינלאומיות.
- מכירת מערכת מתקדמת SAAS / ERP
- ניהול הפגישה : פרונטלית / פגישת זום / שיחת טלפון להצגת השרות, הפתרון, היתרונות והערך המוסף של המוצר והשירותים לקוח הפוטנציאלי.
- ניהול תהליך המכירה מהאיתור דרך משא ומתן ועד לחתימה והתשלום.
- ליווי ומעקב שוטף על הלקוח בתיק הלקוחות.

חברת דן אנד ברדסטריט ישראל (D&B) - חברת המידע העסקי הגדולה והמובילה בעולם,

מתמחה במתן פתרונות לניהול סיכונים ואיתור הזדמנויות עסקיות.

2018 - 2020 VAS (Value added Solution) מנהל המוצרים הבינלאומיים

- בניית אסטרטגיית התרחבות עם הלקוחות הבינ"ל המובילים / אסטרטגיים כגון : תנובה, שטראוס, טבע, תרו, צים, אמדוקס, קומברס, מלמ תים, נייס, מייקרוסופט, בנק הפועלים ועוד
- איתור מוצרים ושירותים טכנולוגיים שמתאימים לשוק הישראלי לחברות וארגונים גדולים ומובילים.
- ניהול תהליכי מכירות מערכות SaaS
- ניהול פרויקטים post-sale כולל הטמעה, הדרכה ותמיכה בלקוח לאחר המכירה
- פיתוח מתודת שירות מקצה-לקצה, שהתמקדה בגילוי צרכים ותפירת פתרונות וחבילות שירות עבור הלקוח, ואפשרה שיעורים גבוהים של שימור לקוחות ושדרוג ערכי תיק הלקוח (upsell)
- מכירת מוצרים חדשים וקיימים בשוק הבינלאומי, תוך עבודה מתמדת מול מחלקת מו"פ בחברה כדי לאפיין דרישות ולהתאים ממשקים לצרכי הלקוחות
- ליווי המכירה משלב איתור הלקוח דרך המשא ומתן ועד הטמעת המערכת אצל הלקוח.

2013-2018 חברת IVC Research Center – מנהל מכירות

חברת מידע המתמקדת בתעשיית היי-טק וההון סיכון בישראל

מוצר הדגל של החברה אתר מידע שמכיל את כל חברות הסטארט-אפ והייטק הישראליות, המשקיעים על המקומיים והזרים על סוגיהם השונים וספקי השירותים המקצועיים לענף. החברה מוציאה לאור אחת לשנה את ספר הייטק הישראלי שמחולק בכנסים המובילים של הענף ונמצא על

שולחנם של מקבלי ההחלטות. בנוסף החברה מוכרת דוחות ועבודות תפורות, דיוורי דואר ממקודים ושטחי פרסום באתר החברה ובעיתון החודשי אותו היא מפיצה באלפי עותקים

- גיוס, הקמה וניהול צוות מכירות, הדרכתו וניהולו.
- בניית מערך המכירות של החברה הכולל בניית יעדי מכירות אתגריים לחברה, הגדלת מכירות החברה ב 15% בכל שנה, התווית דרך חדשה ויצירתית, איתור שווקים וקהלי יעד חדשים למחלקת מכירות
- ניהול תהליכי מכירות מערכות SaaS
- משא ומתן בדרגים בכירים של מנכ"לים ובעלים של חברות, מנהלי קרנות הון סיכון ובעלי חברות ספקי שירותים מקצועיים כגון: Gliot Capital, Terra Venture Partners, Magma Ventures, Partners and KPMG, E&Y, Citi Bank, HSBC, Bank of India.
- התמחות בטיפול במשברים ושימור לקוחות.
- תרומה להתייעלות, מיקוד והכוונת החברה בישיבות ההנהלה של החברה.
- לחברה קהל לקוחות ממדינות זרות ולכן רוב התנהלות החברה התבצע בשפה האנגלית, התכתבויות באי מייל, שיחות טלפון, פגישות ומצגות ועוד מול לקוחות ושותפים עסקיים

2012 - 2002 חברת דן אנד ברדסטריט ישראל (D&B) 2006 ואילך - מנהל מכירות תחום חו"ל - International Product Manager

- בנית אסטרטגיית מכירות קביעת מחירונים ומבצעי מכירות למוצרים קיימים ולהחדרת מוצרים חדשים, על בסיס ניתוחי שוק.
- ניהול כלל המכירות של המוצרים הבינלאומיים של החברה בהיקף של 4 מיליון שקל בשנה.
- ליווי מקצועי של מנהלים בחברה, אנשי מכירות ולקוחות בכל הקשור במוצרים הבינ"ל, כולל ביצוע הדרכות פרונטאליות והדרכות אישיות.
- ניהול מו"מ ועבודה מול הדרגים הבכירים ביותר בחברות הגדולות במשק הישראלי, ומול לקוחות אסטרטגיים.
- התאמת פתרונות מידע טכנולוגים ללקוח תוך התאמה למסגרת תקציב.
- יצירת / אחריות על שיתופי פעולה בין לאומיים מול החברות הגדולות בעולם (כגון HP , מייקרוסופט ועוד), ואחריות על הקשר בין החברה לחברת האם בארה"ב.
- הישגים בולטים:
 - הכפלת הכנסות תחום חו"ל פי ארבע אל מול היעד שהוצב בפרק זמן של שלוש שנים
 - זיהוי ואיתור של פרויקטים גדולים וסגירת העסקאות

2002-2006 - מנהל תיקי לקוחות אסטרטגיים - Senior Account Manager

- הובלת מהלך אסטרטגי להחדרה ומכירת פתרונות החברה, פילוח שווקים חדשים, גיוס לקוחות חדשים.
- ניהול תיק לקוחות רחב ובו לקוחות מתחומי עיסוק שונים כגון: טבע, אלביט, צ'ק פוינט, Nice ועוד.
- מכירות מוצרי SaaS
- ניהול מקיף של תיקי הלקוחות; משלב ההתקשרות הראשונית, אפיון צרכים, ניהול משא ומתן, מכירה, חתימה על חוזים ועד לליווי בשירות שלאחר מכירה הטמעת מוצרים בבית הלקוח (after sale, post-sale)
- גיוס לקוחות; איתור הלקוחות, אפיון צרכים והתאמת מוצרים ייחודיים לדרישות וצורכי הלקוח (pre-sale)
- העמקת הפעילות ומכירת השירותים ללקוחות קיימים והגדלת נפח הפעילות מולם.
- שימור לקוחות - מתן ליווי מקצועי ואיכותי למשך כל תקופת החוזה.
- הישגים בולטים:
 - הכפלת מספר החברות בתיק תוך ארבע שנים
 - טיפול במשברים ושימור לקוחות בתיק למצב של מניעת נטישה.

2000-2002 - צל מחשבים - מנהל שיווק ומכירות

בית תוכנה/חברת הייטק אשר פיתחה מוצרי תוכנה לניהול ציי רכב ומערכת ERP לעולם הביטוח, חברות וסוכנויות

- ניהול צוות שיווק ומכירות הובלה והנעת הצוות להשגת יעדי תפוקה, איכות ושירות.
- כתיבת תוכניות שיווק שנתיות ורבעוניות לקידום מהלכי מכירות של תוכנות פרצות דרך.
- ארגון תערוכות, כנסים הקמת דוכנים, כתיבת תוכן שיווקי, וארגון חומרי מרקום.
- גיוס לקוחות; פתיחת שווקים חדשים, שימור לקוחות, והגדלת נתח השוק ואחידות החברה בשוק.
- הגדרת דרישות שיווקיות והמרתם לתהליכי הפיתוח ושדרוג התוכנה, בעבודה מול מחלקת פיתוח תוכנה.
- שימור לקוחות - עבודה שוטפת מול לקוחות קיימים להעמקת הפעילות, לשדרוג התוכנות וכיו"ב.

השכלה:

MA - 1997-1999 בניהול השיווק, לונדון:

MIDDLESEX UNIVERSITY - London

M.A.M.M - Master of Arts in Marketing Management

BA - 1996-1997 מנהל עסקים עם התמחות בשיווק, לונדון, סיום התואר בהצטיינות:

THE AMERICAN COLLEGE - London

B.A. in Business Administration (Hons.), Concentration in Marketing.

שירות צבאי:

1989-1992: שירות צבאי מלא - מש"ק ממש"ל במסגרת המנהל האזרחי באיו"ש והשלמה של שירות מילואים.

מחשבים: מייקרוסופט אופיס, סיילס פורס

שפות: עברית - שפת אם, אנגלית ברמה של שפת אם.

תחביבים: אומניות לחימה בשיטת דניס הישרדות, חגורה שחורה, רכיבה באופניים.

*****המלצות תימסרנה לפי דרישה*****