

ניסין עשיר ב商机ות שטח הכללי איתור, גישת שימור לקוחות, תוך מסום רוחחים לצד יצירת יחסית אמון מול הלקוחות.

يُذمم فجایة من مبيعات، متן מידע تسويقى ومتجرى تور شيموش بเทคนיקوت لكىدوم مبيعات، نيهول مو"מ وسغירת עסקאות.

יכולות שיווק ומכירה، כשר ביתוי، ניהול مو"מ، מסירות، תפוקד מיטבי תחת לחץ, תודעת שירות ויחסים אנוש מעולים.

השכלה

תואר ראשון (BA) במנהל עסקים, התמחות בשיווק, המכללה למנהל (2014).

בגרות מלאה, מגמת מכניתה עדינה, אורט חולון.

ניסין תעסוקתי

2003-2007: **מנהל מכירות בתחום המוסדי, קימונאי, סיטונאי - אקוליד תעשיות ייצור ושיווק חומרי ניקוי.**

2007-2012: **מנהל מכירות אזרחי, חברת ש. שורץ קוסמטיקה**

הקמת מערכת שיווק והפצה הכללי תכנון קו החלוקה ועמדות המכירה בכל רחבי הארץ לצד הטמעת נהיי בעובדה.

קידום מכירות: ייזום ממצאים והנחות ללקוחות חדשים וקבועים לטובת הגדרת המכירות והרווחיות.

גייס לקוחות חדשים הצלול ייזום FAGIOT מכירה, מתן מידע לשיווקי ומקטיעי, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות.

שימור לקוחות: זיהוי ומענה לצרכים הפרטניים של לקוחות, פתרון בעיות ובניות מוגז פרטני עבור לקוחות מוביילים.

גבית תשלום מלוקחות לרבות מתן הצעת מחיר, גביה והנפקת חשבונות וקבלות.

ניהול עובדים החל מתחילה הגיס וההכשרה לתפקיד, הצבת יעדים, הקצתה משימות והנעה לעמידה ביעדים.

ייזום שירותי פעולה עם לקוחות עסקיים ועובדים, בניית קטלוג מותאם לצרכיהם ויזום אירועי מכירה.

✓ **עמידה ביעדי המכירות לצד הטמעת תשתיות עבודה להגדלת הרוחניות.**

2003-1994: **Supervisor ואחראי מכירות שטח, חברת אהבה, מוצרי ים המלח**

גייס לקוחות חדשים הצלול איתור בתים מראחת, רשות פארם וקמעונאות ויזום FAGIOT מכירה.

קידום מכירות באמצעות ייזום ממצאים והנחות, הצבת דילוות בנקודות המכירה ועידוד רכישות בכמות גדולה.

ארגון אירועי שיווק לפרסום וקידום מוצרי החברה, לצד מתן מידע לשיווקי וביצוע מכירות.

גבית תשלום מלוקחות, החל מתן הצעת המחיר ועד הגביה הסופית לצד הנפקת חשבונות וקבלות.

שירות לקוחות: שימור קשר שוטף עם לקוחות, טיפול בהחזרת מוצרים ומתן מענה לבעיות ושאלות

עמידה ביעדי המכירות וגבית התשלומים מלוקחות.

1989-1984: **מנהל איזור מכירות, חברת רנדி ג'ונסון אנד ג'ונסון**

אחריות ניהול לbijoux מכירות שטח בראשות השיווק והפארם ברחבי הארץ, לרבות גישת שימור לקוחות.

גייס לקוחות חדשים: ייזום FAGIOT מכירה, מתן מידע מקצועית לשיווקי, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות.

שמור לקוחות קיימים באמצעות ניהול קשר ישיר ושוטף, שיווק מוצרים חדשים וחידוש מלאי במחירים מוצע.

ארגון אירועי שיווק ומכירה המותאמים לקהל היעד, לרבות מתן מידע שיווקי וביצוע מכירות.

תחילת התפקיד: סוכן מכירות שטח וקידום למנהל איזור (1989-1991).

קידום למנהל איזור ו-Supervisor

1985-1989: **סוכן מכירות, חברת סוכנויות TABLE**

שפות: עברית- שפת אם | ספרדית- שפת אם | אנגלית- ברמה טובה.

שירות צבאי: שירות מלא כלוחם ביחידה קרבית (1982-1985).