

ממוקד מטרה, בעל ראייה עסקית ויכולת גבוהה לזיהוי הזדמנויות ופתיחת דלתות, הישגים מוכחים בהקמה וקידום של מערכי שיווק, מכירות ופיתוח עסקי, ביצירת שת"פ עם בכירים, חברות וגופים מובילים במשק ובגיוס וניהול עובדים

## ניסיון תעסוקתי:

2021- היום - סמנכ"ל שיווק וגיוס משקיעים, REALYA - קרנות נדל"ן לדור מסובסד בארה"ב

- הקמת מחלקות וניהולן - גיוס וניהול עובדים למח' קשרי משקיעים, טלמרקטינג, שיווק, יחסי ציבור
- ניהול והובלת ספקים חיצוניים בתחומי הפרסום, יח"צ, ספקי לידים, נכסים דיגיטליים ומחשוב
- ייזום, הנעה ותפעול של כנסי גיוס משקיעים כשירים
- ניהול קשרים עסקיים עם גופים פיננסיים ותהליכי ניהול עסקאות בהיקף של כ- 37 M דולר בשנה
- בניית מודלים כלכליים מורכבים, בדיקת כדאיות השקעה וטיפול בגיוסי הון/חוב
- שותפות בצוות דירקטוריון החברה, בניית תכנית עבודה שנתית, אסטרטגיה שיווקית וקבלת החלטות שוטפות

2019-2021 - מנהל שיווק ומכירות, עדן תעופה- שירותי הטסה במסוקים (סיום עבודה עקב משבר הקורונה)

- אסטרטגיה - ניתוח פוטנציאל שוק, צרכי הלקוחות והמתחרים, גיבוש תכנית עבודה בהתאם
- מיתוג ומיצוב מוצרי החברה והגעה אל קהלי יעד רלוונטיים
- ניהול ממשקים אסטרטגיים מרובים אל מול משרדים ממשלתיים, תעשיות ביטחוניות, פדרציות עולמיות
- הגדרת יעדים ובקרה על השגתם תוך הובלת תהליכי שיווק ומכירה ייחודיים, השג משמעותי - סגירת עסקאות בהיקפים גדולים

2017-2019 - מנהל שיווק ופיתוח עסקי, משרד עו"ד אבי מורה (תפקיד פרויקטיאלי)

- פיתוח עסקי - איתור ובחינת הזדמנויות עסקיות, בדיקת כדאיות כלכלית, ניהול תקציבים
- בנייה ותכנון יעדי מכירה ובקרה על השגתם
- גיוס וניהול לקוחות אסטרטגיים כגון משרדים ממשלתיים, שגרירויות, ארגונים בינלאומיים. השג משמעותי - ביצירת שת"פ עם שגרירות פינלנד וניהול הסכמים עסקיים בין משקיעים
- התנהלות אל מול ספקים מגוונים - ניהול מו"מ להוזלת עלויות וביצוע התקשרויות

במקביל-

2017-2019 - הקמת מוקדים, הוט (תפקיד פרויקטיאלי)

- בניית תכנית עבודה - תכנון תקציבי, גיבוש נהלי עבודה
- ניהול כח-אדם - גיוס עשרות עובדים, הכשרתם, הדרכתם וניהולם עד להשתלבות בחברה
- ייצוב ההתנהלות השוטפת במוקדים - הדרכת מנהלים ויישום תכנית העבודה

2015-2017 - סמנכ"ל שיווק והשקעות, Ecoland Group - חברת נדל"ן מניב בארה"ב (סיום עקב פירוק השותפות)

- שותפות בהקמת החברה, גיוס צוות של 20 עובדים מקצועיים, הכשרתם וליווי שילובם בחברה
- אסטרטגיה - ניתוח פוטנציאל שוק, צרכי הלקוחות ומתחרים, גיבוש תכנית עבודה בהתאם, מיתוג ומיצוב מוצרים משווקים, בניית מערך שיתופי פעולה
- ניהול משקיעים - חידוש קשרי משקיעים רדומים, שימור משקיעים קיימים, בניית חוג משקיעים יציב ונאמן
- שותפות בצוות דירקטוריון החברה, קבלת החלטות שוטפות ואסטרטגיות לרכישות והשקעות

2013-2015 - מנהל חטיבת מכירות ארצית, NEXTDOOR

- הובלת תהליכי שיווק ומכירה ייחודיים, "ציד" לקוחות אמידים ואסטרטגיים, גיוס וניהולם; פיתוח קשרי עבודה אל מול אדריכלים ומעצבי פנים
- פיתוח עסקי - ניהול הזדמנויות עסקיות, בניית תדמית, ניתוחי כדאיות כלכלית ועסקית, הנעת תכנית תמריצים ייחודית, שיפור ויעול תהליכי השיווק
- ניהול והובלת צוות עובדים הטרוגני - גיוס, הכשרה וניהול שוטף של עשרות עובדים

2011-2013 – שותף ומנהל פיתוח עסקי ומכירות, MYWAY - חברה המשווקת פטנט ייחודי

- **הקמת החברה בשותפות, פיתוח עסקי, תפעול וניהול מערך המכירות** - ניהול הייצור בסין, הייבוא והשיווק; הובלת צוות של עשרות נציגי שיווק ומכירה, כניסה לשווקים חדשים, בניית מודל יעדים ובנוסים, הטמעת נהלים
- **מיתוג ומיצוב מוצרי החברה**, הובלת תהליכי שיווק נרחבים והגעה אל קהל יעד רלוונטי
- **התנהלות שוטפת אל מול מפעלי הייצור בסין** כולל עריכת ביקורים עסקיים תכופים בהתאם לנדרש
- **השג משמעותי - פתיחת השוק במס' גדול של מדינות**

2008-2011 - שרות צבאי בתפקיד ראש לשכת אלוף בחיל האוויר.

תפקיד מסווג הכולל עבודה מול גורמים צבאיים בכירים והנעת תהליכים בארץ ובחו"ל

### השכלה:

2014-2017 - B.A בתקשורת וניהול, המכללה למנהל ראשון לציון

2008 - בגרות מלאה, תיכון ברנקו וייס

### השתלמויות מקצועיות:

השתלמות המיועדת ל-Google Partners בגוגל ישראל

השתלמות המיועדת ל-Agency Partners בפייסבוק ישראל

### תוכנות מחשב:

שליטה גבוהה בכל תוכנות Office,

תוכנות פנים ארגוניות - SAP, Priority, CRM, Power Link, AI, PS,

תוכנות Social Media - Tag Manager, Ads, Google Analytics, Pixel, Facebook - Ad Manager

שפות: עברית - שפת אם; אנגלית - רמה טובה

המלצות ושמות הממליצים יימסרו עפ"י דרישה