

ADMOND ASHURI

ニシオン מקצוע

פרטי קשר

054-612-3072



ediedmo@gmail.com



[Edmond Ashuri](#)



רמת גן



תקציר

- ✓ מנהל תייקי לכוחות B2B עם ניסיון בתחום ההיבט.
- ✓ בקיא בהשגת כוחות, פיתוח קשרים עסקיים ומסום מכירות.
- ✓ מiomן בהבנה וטיפול בצרבי לכוח מורכבים ובשמור לכוחות.
- ✓ מעוניין בניהול תייקי לכוחות ובתפקיד הצלחת לכוח.

ميומנויות

ניהול תייקי לכוחות | לכוחות
אסטרטגיים | הצלחת לכוח | קשרי
לכוחות | גיזול מכירות | איתור
לכוחות | גישום לכוחות | פיתוח עסקי
| היבט | עסקים-עסקים (B2B) |
מו"מ | חוזים | שימור לכוחות |
תקשות | הובלות צוות | הנהעה
לייעדים | הכשרה | פתרון בעיות |
תכנון אסטרטגי | ניתוח נתונים |
הישגיות | ייצוגיות | סמכותיות

קורסים

שיווק דיגיטלי, ניו מדיה (2022)

שפות

- עברית: שפת אם
- אנגלית: רמה גבוהה

2023-2022: מנהל תייקי לכוחות B2B – iDigital

- החברה מפעילה מוצר פרימיום של Apple בישראל – AT&T Fireblocks Enterprise-SMB.
- הקמת תייקי לכוחות מאפס והשגת הכנסות חדשות בהיקף של 700 אלף שקלים.
- מתן פתרונות מוצר מותאמים אישית העונים על דרישות הלוקח, טיפול קשרי לכוחות באמצעות אינטראקטיות מרובות ערכיות.
- שימוש מתקדם בערוצים דיגיטליים כגון גוגל ולינקדאין, לאיתור לכוחות פוטנציאליים.
- ניהול תהליכי המכירה המלא מתחילה ועד סוף, וכן ניהול משא ומתן מורכב מול מנהלים בכירים.
- איש קשר חיוני בין לכוחות למחלקות פנימיות.
- ייעוץ אישי ומידע עדכני בכל העולמות של APPLE.

2021-2016: מנהל תייקי לכוחות שטח B2B - בר ויז'

- החברה מפעילה מותג ומוצר אופטיקה
- בסיס מסגר לכוחות פעיל ונאמן,קידום מותגי החברה בתחום תוך טיפוח קשרים מניבים עם חניות אופטיקה ורשתות.
- גידול משמעותי במכירות החברה תוך מקסום הרוחניות.
- מתן פתרון להתנגדויות, סגירת חוזים וIMPLEMENTATION הדמנות.
- התנהלות עצמאית בשטח, תיעוד משימות וקביעת סדר ים.

2015-2013: מנהל שיווק ויחסים ציבורי – גוונים (הוצאה לאור)

- פיתוח מותג באמצעות מדיה חברתית, אתר אינטרנט ופרסום בדף.
- ניהול ויחסים ציבורי מול כל התקשורת השונות וגופים בינלאומיים.
- ניתוח פעילות שיווק ושיפור אסטרטגיות שיווק בהתאם.
- מיתוג החברה בתוך שוק דינامي, חיזוד הערך המוסף ובידול מתחברים.

2012-2009: מנהל תייק לכוחות B2B - CMS-COMPUCENTER

- חברת הפצה למוצרים חומרה ותוכנה
- ניהול מחזור מכירות B2B המלא עבור שותפים כמו Dell ו-HP.
- זיהוי הדמנויות עסקיות, יצירה ושימור של לכוחות, התאמת פתרונות,
- בניית קשרים ארכוי טוח וניהול משא ומתן על חוזים.
- השגת צמיחה משמעותית במכירות – בהיקף של מיליון שקלים בחודש.

2009-2007: מנהל מוקד – נתוויז'

- מוקד שירותך דרך מכירות רכבים בחברת ליסינג (שירות פעולה ומיומנו)
- הוביל יחידה עסקית עצמאית, כולל שירות לכוחות ואכיפה נהלים.
- ניהול צוותים, כולל גישום, הדרכה, פגישות, האצלה שימוש ונתן משוב.
- קבלת החלטות בסביבה דינמית עם ממשקים רבים.

2007-2005: מנהל מוקד טלמייניג – מוקד לב-רם

- חברת לשיווק פרויקטים של פלאפון תקשורת
- ניהול יחידה עסקית עצמאית, כולל פעולה והובלה של צוותים.