

תמצית

אסף משען בן 30 עם ניסיון מוכח בניהול והובלה של נציגים, יכולת הדרכה וייעוץ אסטרטגי לארגונים, מאמן מכירות, מתמחה ב-NLP לעסקים ולפרטיים, ובהדרכה בעולם המכירות וניהול לקוחות, בוגר תואר ראשון B.A בפרסום ותקשורת שיווקית. **תכונות בולטות:** מנהיגות, יצירתיות והגדלת ראש, יזם ומניע לביצועים מצוינים.

ניסיון תעסוקתי

2022	<p>כיום: מנהל שיווק ומכירות – בית אריאן לב המרכז הבינלאומי לתכנות תת המודע</p> <p>החברה מתמקצעת ומתמחה בטיפולים דרך תת המודע וטיפולים אנרגטיים, החברה מחולקת ל-2 טיפולים בקליניקה ללקוחות שפונים לחברה.</p> <ul style="list-style-type: none">קורסים ולימודים להכשרת מאמנים/מטפלים + קורסים דיגיטליים להכשרת מאמנים. <p>בהגדרת התפקיד- ניהול המכירות והשיווק, פגישות עסקיות בהקשר לשיווק ולפרסום של הארגון, בנוסף ניהול עובדים ומכירות, תדריכים והדרכה על מנת להגיע ליעדים, חישוב משכורות, ביצוע ראיונות וגיוס עובדים חדשים והדרכתם.</p>
2021	<p>מנהל סניף ריהוט גן יוקרתי, HOMA – exclusive home brands</p> <p>במסגרת התפקיד-מכירת ושיווק מוצרי החברה, ריהוט יוקרתי לבתי מלון, מעצבי פנים, אדריכלים, אנשי עסקים ועוד ייזום ופיתוח שיתופי פעולה עם אנשי עסקים מתחומי העיצוב, אדריכלות ועוד, כתיבת תוכן שיווקי באינסטגרם: ניהול ותפעול 2 עמודים עסקיים עבור אולמות התצוגה הקיימים ניהול תהליכי מכירה, החל משיחות ראשוניות עם לידים ועד לקיום פגישות פרונטליות וסגירת המכירה כתיבת הצעות מחיר, הוצאות הזמנות, קשר עם ספקים ואחריות לאספקת המוצרים במועד הנדרש.</p> <p>פיתוח עסקי (פרויקט זמני), Hair Station - מכירת מוצרי שיער</p> <p>Hair Station</p> <p>פיתוח עסקי (פרויקט זמני), Hair Station - מכירת מוצרי שיער שותפות בבניית אסטרטגיה עסקית, הגדלת קהל הלקוחות וכמות הצפיות, העלאת אחוזי ההמרה ב-40% בניית תסריטי שיחה וביצוע שיחות מכירה, טיפול בהתנגדויות, העברת הכשרות פרטניות, האזנה ומישוב.</p>
2017-2019	<p>נציג מכירות בתחום ביטוח חיים ובריאות ונסיעות לחו"ל, ומעביר הדרכות לנציגים-הראל סטנדרט</p> <p>הראל ביטוח ופיננסים</p> <p>נציג בכיר בתחום ביטוח חיים ובריאות ונסיעות לחו"ל, ומעביר הדרכות לנציגים-הראל סטנדרט קבלת שיחות נכנסות ויצירת קשר עם לקוחות פוטנציאליים העברת הדרכות צוותיות ועדכונים חשובים בנושא שירותי החברה, חניכת והכשרת נציגים חדשים אוריינטציה מכירתית לצד תודעת שירות גבוהה, תוך עמידה ביעדים באופן מתמיד</p>
2016-2017	<p>יועץ מימון בכיר, נציג מכירות וסגן מנהל הצוות, מימון ישיר</p> <p>מימון ישיר</p> <p>יועץ מימון בכיר, נציג מכירות וסגן מנהל הצוות, יצירת קשר עם לקוחות פוטנציאליים למתן הצעות הלוואות חוץ בנקאיות לכל מטרה בריבית אטרקטיבית, קבלת שיחות נכנסות למכירת הלוואות, שימור לקוחות קיימים וסיוע בפיתוח אסטרטגיה שיווקית עבור אנשי המכירות בצוות, העברת הדרכות צוותיות ודגשים חשובים.</p>
2014-2016	<p>נציג מכירות בכיר, בזק בינלאומי</p> <p>בזק בינלאומי</p> <p>נציג מכירות בכיר, בזק בינלאומי שיחות נכנסות למכירת שירותי ספק ותשתית אינטרנט, שיחות לחו"ל וקווי טלפון</p>

השכלה

סיום בהצטיינות

כיום: בעל תואר אקדמאי ראשון בהצטיינות (B.A.) בפרסום ותקשורת שיווקית- התמחות בדיגיטל הקריה האקדמית אונו

הקריה האקדמית אונו

2019

מכינה קדם-אקדמית, הקריה האקדמית אונו

תעודת הסמכה בינלאומית

2018

יוסי קדמי

תעודת הסמכה NLP Master Practitioner+ מכירות עסקיות, המרכז המוביל ללימודי NLP ע"ש יוסי קדמי

מנהל עסקים

2010

אנקורי

סיום 12 שנות לימוד במגמות קולנוע ומנהל עסקים, תיכון "אנקורי", פתח תקווה

שירות צבאי

סמ"ר

2011-2014

לוחם אש, חיל ירוק, מחנה נטפים נימרה, שחרור בדרגת סמ"ר

שפות

• עברית שפת אם • אנגלית טובה מאוד

כישורים

• הדרכה והעברת מסרים • ניהול הובלה • אסרטיביות • כישורי משא ומתן • ורבליות • כושר שכנוע