

תקציר

סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בעל ניסיון של 13 שנים ורקורד מוכח של הנעת רווחיות וצמיחה עבור ארגונים גלובליים. מומחה בניתוח נתונים וזיהוי מגמות לקבלת החלטות אסטרטגיות מדויקות. סמנכ"ל ותיק בתחום הסחר, עם ניסיון רב ביצירת שותפויות חזקות ומציאת הזדמנויות להתרחבות העסק. בעל יכולות זיהוי שותפים אסטרטגיים ברמה המקומית והעולמית, וכישורים בין אישיים התורמים להצלחה הארגונית.

ניסיון תעסוקתי

הישגים מקצועיים:

- פיתוח והתאמת יעדי צוותי מכירות עם מדדי שיווק (KPI) גלובליים לשיפור יעילות העבודה והשלמת המשימות (מנהל כוח מכירות ארצי)
- הובלת תכנית מסחר עם תגמולים מבוססי ביצועים אשר הובילו לצמיחה עקבית בנתח השוק (סמנכ"ל מסחר)
- ניהול משא ומתן על הסכמי מסחר ועמידה במדיניות מול רשתות ומחלקות משפטיות (סמנכ"ל מסחר)
- השקת תכנית נאמנות מצליחה אשר הגדילה את מכירות ומגוון מוצרי החברה בצורה משמעותית (סמנכ"ל פיתוח עסקי)
- הפגנת כישרון ניהול פיננסי תוך פיקוח על דוח תקציב פעילות החברה (סמנכ"ל תפעול)
- טיפוח שת"פים עם מחלקות גלובליות ויצירת תקשורת בין-תפקודית (סמנכ"ל תפעול)
- ניהול שותפויות עם ספקים ויצרנים מקומיים תוך הבטחת תפעול חלק וזמני אספקה (סמנכ"ל תפעול)
- הפקת אירועי חברה
- סיום קורס קציני אבטחה, הגברת אמצעי האבטחה והנפקת אישורי מעבר לאזרחים עסקיים

היום - 2018

British American Tobacco | Global Company סמנכ"ל אסטרטגיה ומכירות גלובלית

- חבר בכיר בצוות ניהול הגלובלי, פעיל בקבלת החלטות בנושאי רגולציה, שינויים חברתיים ודינמיקת השוק המקומי
- עריכת סקרי שוק מקומיים וגלובליים נרחבים, תוך ניתוח מגמות ומתחרים
- תרגום תכנית עסקית גלובלית לאסטרטגיית שיווק מותאמת לשוק הישראלי, תוך חיזוק נוכחות המותג
- הובלת תהליכי מכירה חדשים בשילוב אסטרטגיות שיווק חדשניות. ניהול משא ומתן עם לקוחות, הגדלת בסיס הלקוחות וסגירת עסקאות משתלמות
- הפגנת מנהיגות יוצאת דופן על ידי ניהול צוות רב תחומי ופיקוח על פעולות 4,000 נקודות מכירה
- עמידה בדרישות הרגולטוריות באמצעות תהליכי שיווק משולבים והקפדה על חוקים ותקנים

2014 - 2017

British American Tobacco | Global Company מנהל פיתוח עסקי

- תרומה לקבלת החלטות אסטרטגיות לפיתוח עסקי הן ברמה המקומית והן ברמה העולמית
- פיתוח תכניות עבודה רבעוניות ושנתיות מקיפות עם יעדי מדידה ממוקדים
- שיפור תהליכי שיווק והפקת תחזיות רווח מדויקות לכל חברת סחר
- ביסוס שיתופי פעולה חזקים עם רשתות מסחר גדולות ושחקני מרכזיים בתעשייה, תוך סגירת עסקאות משמעותיות
- ניהול יחידת רווח והפסד, יצירת תקציב מותאם שוק ויוזמות התרחבות בישראל
- הצגת תמריצים משכנעים לנקודות המכירה
- פיקוח, ניתוח ושיפור נהלי המסחר והיעילות התפעולית

(המשך בעמוד הבא)

תחומי ליבה

- ראייה אסטרטגית וניתוח שוק
- חוש עסקי והובלת מכירות
- פיתוח שותפויות
- כישורי משא ומתן
- הרחבת שוק גלובלי
- חדשנות ויצירתיות
- יצירת מערכות יחסים חזקות
- כישורים אנליטיים ופיננסיים
- ניהול סיכונים
- גמישות

השכלה

מנהל עסקים

מכללת פרס, 2013-2015

הכשרות

מנהל מכירות ותיק

הונגריה, 2012

מנהל עסקים ומסחר ותיק

אנגליה, 2015

מסחר, מכירות ושיווק

רומניה, 2016

מסחר, שיווק וניהול מותג

גרמניה, 2017

מתודולוגיות ניהול שיווק ומכירה

אנגליה, 2018

מנחה למצוינות ועמידה מול קהל

אנגליה, 2018

מנהל מכירות, מותג ושיווק ותיק

יוון, 2020

כישורים טכניים

BI Qlik View, Mobi Soft, Microsoft Office

שפות

עברית – שפת אם

אנגלית - שוטפת

2010 - 2013

British American Tobacco | Global Company

ראש מחלקת שיווק ומכירות

- שיתוף פעולה עם אתרי החברה השונים באירופה
- הקמת מערך שיווק, מכירות ומסחר. טיפוח שותפויות אסטרטגיות עם חברות ורשתות מסחר והבאת הזדמנויות עסקיות בשווי עשרות מיליוני שקלים
- חיזוק הקשרים עם לקוחות קיימים והרחבת בסיס הלקוחות האופן יזום. סגירת עסקאות וצמיחת העסק
- ביצוע ניתוחי מכירות, אסטרטגיות שיווק ושוק מקיפים תוך הגעה לתובנות יקרות ערך התורמות בקבלת ההחלטות
- ניהול הפעילות העסקית, יצירת שיתופים פעולה עם חברות שותפות להשגת הצלחה הדדית
- פיתוח ועריכת תכניות רבעוניות ושנתיות המתמקדות בהרחבת הפעילות העסקית ומיקסום הרווחים

הישגים:

- ניהול יעיל של צוות מטה תוך טיפוח סביבת עבודה חדשנית וחדורת מוטיבציה
- ניהול תקציב והתאמה של כ-17 מיליון ₪ בשנה לתוכניות עסקיות תוך הבטחת אישור ההנהלה הבכירה. התקציב הותאם למגמות השוק ולקריטריונים שהוגדרו כמו נתחי שוק, נפח מכירות, השקעות חדשות, מגוון וזמינות.
- הובלת גישה חדשנית של ניהול משאבי אנוש וטיפוח צוות צמוד וחדור מוטיבציה שתרם להצלחתה הכוללת של החברה. השגת גידול משמעותי בנפח המכירות של 6.5%, עלייה של 0.7 נקודות בנתח השוק, ו-2% מעל היעד.
- יישם יוזמה אסטרטגית לשיפור ביצועי אנשי השטח ויחסי הלקוחות, דבר שתרם לעלייה של 1.4 נקודות בנתחי השוק בתוך רבעון.
- הגדלת זמינות המוצרים בנקודות המכירה על ידי השקעה במתקנים חדשים, תוך השגת צמיחה של 0.6% בנתח השוק על חשבון המתחרים תוך רבעון.

2010 - 2013

Leiman - Schlüssel

מנהל אזור

- ניהול אפקטיבי של פעולות מכירה שוטפות עבור ערוץ מסחרי המקיף את רשתות הסחר והשוק הפרטי. כולל טיפול יעיל במשימות כמו ניהול הזמנות, בקרת מלאי בנקודות המכירה, אופטימיזציה של מסלולים ומתן הזמנות עבודה יומיות/שבועיות לדיילות.
- קביעת יעדי מכירות בודדים בהתבסס על שיקולים אזוריים ופלחי מוצרים.
- פיקוח והובלת צוות של 30 דיילות, תוך הקפדה על עמידה בתקני ביצוע ויעול התפוקה בשטח.
- הפגנת כישורי ניהול מכירות ותקומה משמעותית להשגת יעדי החברה. בתוך שלוש שנים, האזור שבניהולי היה עד לגידול מרשים של 44% במכירות, המשקף את האפקטיביות של האסטרטגיות, המנהיגות והנעת הצמיחה העסקית.

2010 - 2013

S&L

מנהל מכירות

- הטמעה, פיתוח וכיוון אסטרטגית שיווק יעילה ברמה האזורית וברמת הלקוחות
- מתן תמיכה שוטפת ללקוחות החברה, הגדלת רווחיות והנכחות בשוק, ומתן פתרונות מותאמים לצרכי לקוחות ספציפיים