

## ניסיון תעסוקתי

### סוכן מכירות עצמאי – עבור מספר חברות במקביל

2013 – היום

פיתוח וניהול קשרי לקוחות, אחריות להגדלת נפח מכירות, עבודה בשטח מול קניינים, שיתופי פעולה עם צוותי שיווק, איתור לקוחות חדשים, יצירת קשרים אסטרטגיים ושימור לקוחות מובילים, אחראי על פיתוח ויישום אסטרטגיות מכירה אזוריות שהובילו להגדלת מכירות משנה לשנה.

### מנהל מכירות אזורי – גלרי דיזיין

1994 – 2013

אחריות על מספר סוכני מכירות כלל ארצי, גיוס והדרכת אנשי מכירות חדשים, הובלת אסטרטגיית המכירה של החברה כולל כניסה לשווקים חדשים ופיתוח קשרים, אחראי על הקמה וניהול פעילות החברה בירידים מקצועיים בארץ ובעולם, שותף להחלטות הרכש בחברה, שיתופי פעולה עם גופים מוסדיים / וועדי עובדים.

## השכלה

### אומנות השיווק – האוניברסיטה הפתוחה

### שיווק ומכירה בעולם הדיגיטל – האוניברסיטה הפתוחה

### מנהל רשת מייקרוסופט – מכללת הייטק

## שרות צבאי

חיל שריון – מכונאי נגמשים

## אלי קרדוני



ELICARA100@GMAIL.COM



0543030415

### מטרה

תפקיד ניהולי מעניין ומאתגר בתחום המכירות

### כישורים

מנהל מכירות מקצועי עם נסיון של 29 שנים בענף הקמעונאות.

### שפות

עברית ואנגלית