

אלרואי אגס
מודיעין, ישראל – 0543448478
Eagam99@gmail.com

השכלה

קריית אונו, ישראל

מכללת אונו
תואר שני במנהל עסקים MBA , התמחות יזמות, שיווק ופרסום (סטודנט)

רמת גן, ישראל

אוניברסיטת בר-אילן BA במשל, פוליטיקה וביטחון עם התמחות במדעי המחשב
תואר ראשון BA במשל, פוליטיקה וביטחון עם התמחות במדעי המחשב
• נשיא מפלגת "היליכוד" בקמפוס - אחראי על ניהול כל היבטים של קמפיינים , מוחאות והריצאות

סיכום מקצועי

כאיש מקצוע מיומן עם רקע נרחב בפיתוח אסטרטגייה עסקית, שיווק, מכירות וניהול חשבונות, אני מביא לידי ביטוי מומחיות ויכולת מוכחת לספק תוצאות יוצאות דופן.
עם מערך מיומנות חזק במחקר שוק, ניתוח תחרותי ומודלים פיננסיים, פיתחתי והפעתה אסטרטגיות עסקיות מוצלחות שהנעו צמיחה אדירה בחנסות ושיפור הרוחניות. השיטה שלי בזיהוי מגמות והזדמנויות מתפתחות העצימה אותה ליעיל את הרקע התפעולי ולספר את הביצועים הארגוניים בתעשיות מגוונות.

בנוסף לתפקיד האסטרטגי שלי, יש לי הבנה عمוקה של יסודות השיווק והמכירות, כולל פיתוח מוצר, גiros למכירות וניהול נרתת מכירות. כישורי התקשרות יוצאי הדופן והגישה הממקדת בלקוח אפשרו לי לטפח קשרים חזקים עם מחזיקי עניין מרכזיים, מה שהוביל להגדלת החנסות ולשים ללקוחות משופר.
מענו על ידי מחובות בלתי מעורערת למציאות ותשואה ליצירת ערך, אני מבקש למנף את הניסיון והכישורים העצומים שלי כדי להניע צמיחה ולספק תוצאות יוצאות דופן עבור ארגון מוערך שמעירך חדשנות וביצועים גבורהם.

nisyon_tusokti

DealHub.io

חולון, ישראל מרץ 2022 - היום

móvel פיתוח עסקי ואסטרטגיה שיתופית

- מפתח ומוציא לפועל אסטרטגיות עסקיות חדשות והקמתשותות מועילות הדדיות בהתאם למטרות העסק
- ניהול מערכות יחסים עם שותפים כדי להעמיק את המעורבות ולהניע לתוצאות מוצלחות
- זיהוי וביצוע פתרונות שותפות חדשניים כדי לעמוד בעידים העסקיים
- להוביל משא ומתן על עסקאות ולהבטיח ביצוע מוצלח

חולון, ישראל במרץ 2021-מרץ 2022

מנהל חשבון ארגוני וניהול תики ללקוחות

- ניהול כל מחזור המכירות מchiposh לידיים ועד סגירת עסקאות עם בכירים המשק כמו מנכ"לים וסמנכ"לים
- עריכת מצגות וטיפול בעסקים של לקוחות, למידת המטרות שלהם וקביעת כיצד החברה יכולה לעמוד באתגרים והבקשות שלהם
- הפגנת ידע עמוק בutzer התוכנה של הארגון והעברה ללקוחות את היתרונות בה, מה שהביא לעלייה של 30% במסחרות של החברה
- חריגת בעקבות על יודי המכירות הרבעוניים והפיקה לבעל הביצועים הגבוהים ביותר בחברה

חולון, ישראל
אוגוסט 2020-אפריל 2021

בכיר נציג פיתוח מכירות

- ליווי לאורך כל מחזור המכירות את הלקוחות והעסקאות תוך כדי חrigה של 110% מכסה של יעדים בחודש העברת עדכוני התקדמות באופן קבוע להנהלת החברה (המנכ"ל והסמןכ"ל) ושמירה על ניהול קשרי לקוחות תוך
- שימוש ב SALESFORCE CRM
- זיהוי באופן יוזם הזדמנויות לצמיחה ורחבת שאלות לקוחות

צבא ההגנה לישראל

בנימינה, ישראל
יולי 2017-פברואר 2020

חיל קרבו בכוחות המילואים

- שירותים כולם קרבו וצלף ביחידה המובחרת ללחימה בטרור
- מוסמך על ידי בית הספר ללחימה בטרור

מיומנויות ושפות

- אנגלית ועברית שפת אם (קריאה וכתיבה)
- ניהול רשותות חברותיות ופיתוח אסטרטגיות עסקיות בהם
- יכולת מוכח בהובלת צוותים וניהול פרויקטים מורכבים
- MICROSOFT OFFICE
- SALESFORCE
- B2B
- SAAS
- OUTREACH
- ZOOMINFO
- LUSHA
- כישורי ניתוח ופתרון בעיות חזקים עם תשומת לב לפרטים
- יכולות תקשורת בינאישית מצוינות ובנית קשרים מוצלחים
- ניסיון בניהול משא ומתן וסגירת עסקאות, תוכנן אסטרטגי וניהול קשרי לקוחות

מידע נוסף

- יכולת מוכחת לעובדה אפקטיבית בסביבת צוות והתאמאה לסדרי עדיפויות משתנים
- ניסיון בניהול מספר פרויקטים בו זמןית ומטען תוצאות בזמןן צפופים
- נלהב לתרום לצמיחה והצלהתו של ארגון דינמי