

- בעל ניסיון רב שנים בפיתוח הפעילות העסקית, הרחבת מאגר הלקוחות והגדלת הרווחיות במפעלים תעשייתיים מגוונים
- הובלת תהליכים ארוכי טווח, ניהול מו"מ וסגירת עסקאות, תוך בניית תו"ע וניהול תקציבים, ניהול צוותים, יעדים ותמריצים
- ידע טכני מולטידיסציפלינארי נרחב, תכנון והתאמת ציוד ומערכות לתהליכי הייצור של הלקוח, וליווי הפרויקטים E2E
- מומחיות במערכות טיפול במים (UF,NF,RO,DI), מכשור ובקרה לתעשייה תהליכית, ניהול פרויקטים.
- קשרים עסקיים עם ספקים בארץ ובחו"ל, התנהלות מול מתכננים ומהנדסים, ניסיון בכתיבת מפרטים, קריאת שרטוטים והוראות
- תקשורת בינאישית מצוינת, אדפטציה מהירה בסביבות גלובליות ורב תרבותיות, אנגלית ברמת שפת אם. מכוונות להישגים

ניסיון תעסוקתי:

2021 - 2023: מנהל מכירות, חברת 'אקוואפור ישראל' (תכנון וייצור מערכות התפלה וטיפול במים)

- הובלת הפעילות העסקית באזור הדרום; איתור לקוחות חדשים, שימור לקוחות, והחדרת מוצרים חדשים.
- פיתוח קשרים וייעוץ לאנשי ההנדסה בחברות, איפיון וניתוח דרישות תוך גיבוש פתרונות ותכנון מערכות.
- ניהול תהליכי מכירה מורכבים עד סגירת הסכמים לרבות תמחור, ניהול מו"מ, ומענה לדילמות מקצועיות והתנגדויות.
- תכנון תהליכי מאיפיון צרכי הלקוח, PID / PFD איפיון הרכיבים וחומרי מבנה, כתיבת התפמ.
- הובלת הפרויקטים מקצה לקצה; פיתוח עד התקנה תוך רתימת כלל הגורמים במפעל ותיאום מול הלקוחות.
- בנית תוכניות עבודה ויעדים, ניתוח דוחות ותהליכים, חתירה לשיפור ביצועים, הרחבת היקף עסקאות ורווחיות.
- בין הלקוחות: אלביט, תעשייה צבאית, שיכון ובינוי, קבוצת שבי חקלאות, מעבדות ביוטכנולוגיה, תעשיית מזון ועוד.
- ✓ הישגים: הגדלת היקף המכירות בעשרות אחוזים, הטמעת מערכות פורצות דרך שפותחו בחברה.

2020-2021: מנהל שיווק ומכירות, חברת UET (תכנון וייצור מערכות לטיפול במים)

- פיתוח הפעילות העסקית בפריסה ארצית, בניה והובלת תהליך לשיפור הביצועים, בנית תו"ע, יעדים וניהול תקציב.
- פיתוח קשרים עם ספקים להרחבת הפורטפוליו.
- ניהול צוות מכירות, הנחיה ותמיכה בתהליכים - חדירה לשווקים חדשים, העמקה בשוק קיים והחדרת מוצרים חדשים.
- איפיון והטמעת מערכת פריוריטי- בניית תהליכי עבודה בחברה, ויישומם במערכת הפריוריטי.
- ניהול הלקוחות משלבי האפיון, תכנון והתאמת המערכות, סגירת הסכמים ועד התקנה תוך ניהול סיכונים ומשברים.
- שיווק, השתתפות בכנסים, חשיפה ופרסום במדיה דיגיטלית ומסורתית, יצירת שת"פ עם מתכננים ומובילי דיעה.

2018-2020: מהנדס מכירות מכשור ובקרה, חברת 'אין.פי.סי' מקבוצת מפטגון (שיווק מכשור ובקרה לתעשיית הנפט הגז והאנרגיה)

- קידום מכשירי חב' Emerson Automation Solution, בחירת מוצרים בהתאמה לצרכי השוק הישראלי ותמחור.
- ייעוץ ותכנון מכשור מתקדם בהתאמה לתהליכי הלקוח, עבודה מול משרדי הנדסה, והתייעצות עם מהנדסי הספק.
- פיתוח מאגר לקוחות מתעשיית הנפט והגז, בנית הצעות מותאמות למסגרת תקציב והובלתן לסגירת התקשרויות.
- תמיכה הנדסית בלקוחות ובפרויקטים כגון: לווייתן של NOBLE ENERGY, ליווי והתאמת מערך ח"ח לאסדה ול- AOT.

2018-2015: מנהל שיווק ומכירות, חברת 'חוליות אגש"ח -חטיבת מים אפורים' (פיתוח ושיווק מתקנים לתעשיות המים והשפכים)

- ניהול המכירות, ייעוץ ותכנון מערכות מודולריות לטיפול בשפכים, איפיון וכתיבת מסמכים, תמחור וסגירת התקשרויות.
- אינטגרציה בין כלל הגורמים לקידום הפרויקטים: מהנדסי תהליך, מ. פרויקטים, מפעילי מכוונות ויצרני טכנולוגיות.
- שיווק, עריכת כנסים מקצועיים, כתבות בעיתונות מקצועית אלקטרונית וכתובה.
- פיתוח פורטפוליו מערכות ומוצרים החל בזיהוי צרכי השוק, איפיון וכתיבת מפרטים טכניים, תמחור והטמעה.

2015-2014: מנהל מכירות, חברת 'מודוטק טכנולוגיות מים בע"מ' (פיתוח ושיווק ציוד עבור תעשיות המים והשפכים)

- אחריות להגדלת הפוטנציאל העסקי, היקף המכירות והרווחיות, החדרת מוצרים של מגוון חברות בינ"ל.
- יצירה וטיפול קשרים עם לקוחות תעשייתיים ומתכננים, ליווי בתהליכי התכנון, הצגת והתאמת מוצרי החברה.
- אחריות כוללת על היבטים מסחריים סגירת הסכמים וגביה לצד ליווי הפרויקטים ותהליכים תפעוליים.
- תמיכה טכנית עבור מתקני טיפול שפכים לתעשיות הכימיה, פטרוכימיה והאנרגיה (מקדם טיפול ועד טיפול שלישוני).

2013-2006: **מנהל מחלקת ציוד לתעשייה תהליכית, חברת 'סמדר טכנולוגיות בע"מ' מקבוצת 'קומטל' | כפיפות למנכ"ל**

החברה עוסקת בתחום הנדסה וטכנולוגיות, מייצגת סוכנויות בינ"ל מובילות בתחום תעשיית המזון והנדסת סביבה

- ניהול יחידת עסקית עצמאית, פיתוח פורטפוליו מוצרים תואמי שוק, הגדלת מאגר לקוחות, היקף עסקאות ורווחיות.
- ניהול והדרכת אנשי המכירות, תמיכה בתהליכים העסקיים וסגירת עסקאות, תוך בניית תו"ע, יעדים ותמריצים.
- ניהול והובלת פרויקטים חוצי-ארגון ועתירי טכנולוגיות משלב אפיון, תכנון, איתור ספקים, הקמה, הטמעה ויישום.
- ייצוג החברה בתערוכות בינ"ל, עריכת סמינרים, למידת טכנולוגיות חדשות.
- תפקיד התחלתי: מנהל מכירות (משאבות וציוד מעבדתי).

2005-2004: **מנהל מכירות וטכנולוגיה, חברת 'טקסטופ בע"מ' (סחר ושיווק טכנולוגיות בינ"ל לענף הטקסטיל)**

- יצירה וניהול קשר עם הלקוחות, התאמת פתרונות לצרכים, בניית הצעות ו ניהול מו"מ, סגירת הסכמים וגביה.

2004-1999: **מנהל מכירות, חברת 'ניגא בע"מ', מקבוצת 'אינטרפרום' (יבוא ציוד למטבחים מוסדיים)**

- פיתוח פורטפוליו מוצרים והחדרתם לשוק תחרותי ודינמי ניהול הקשרים וסגירת הסכמים עם ספקים ולקוחות.

השכלה:

2009-2006: **הנדסאי תעו"נ**, התמחות במערכות מידע, הקריה ללימודי הנדסה וטכנולוגיה

1985-1980: בגרות מלאה, בי"ס תיכון 'עירוני הרצליה'

כלים ויישומים: יישומי ה- Office: PPT, Excel, Word | ERP: Priority, SAP | תוכנות מקצועיות: תיב"ם, AutoCAD | ידע וכתובת

PFD / PID | כתיבת תפ"מ לבקרה |

שירות צבאי: מפקד צוות | שחרור בדרגת סמ"ר (1987-1984)

שפות: עברית - שפת אם, אנגלית - רמת שפת אם

***המלצות יינתנו עפ"י דרישה**