

- ↔ ניסיון של למעלה מ-20 שנה בניהול מכירות ללקוחות מוסדיים ועסקיים (B2B) תוך הגדלת הכנסות והשגת יעדים באופן קבוע
- ↔ 'פיצוח' וגיוס לקוחות מאתגרים והגדלת היקף הרכישה של לקוחות במאגר, זיהוי ואיתור צרכים תוך ייעוץ והתאמת פתרונות
- ↔ ניהול משאים ומתנים והובלה לסגירת עסקאות ותהליכי גביה לצד שימור שביעות רצון הלקוחות ובקרה לעמידה בהתחייבויות
- ↔ ראייה מערכתית ועסקית, ממוקד מטרה וחדור מוטיבציה, תודעת שירות גבוהה ותקשורת בינאישית מצוינת עם מגוון אוכלוסיות

ניסיון תעסוקתי

2023-2017: מנהל מכירות אזור מרכז, "לינק ניהול מועדונים" בע"מ

- הובלת פרויקטים ויצירת שת"פ עם בתי עסק מובילים ורשתות לפיתוח שירותים ומוצרים למועדוני לקוחות.
- ניתוח מעמיק ואיתור סגמנטים בעלי שולי רווח גבוהים, יצירת קשרים עם הלקוחות, בניית הצעות אטרקטיביות ללקוחות, התאמה לפרופיל החברה תוך שימוש מושכל ברשתות חברתיות (גוגל, פייסבוק, לינקאדין).
- ניהול מו"מ מורכבים והובלה לסגירת עסקאות לרבות בקרה על תהליכי גביה.
- תיאום וסנכרון מול כלל הגורמים ליישום ההסכמים והובלה להרחבת שיתוף הפעולה והגדלת העסקאות.
- תחזוקת לקוח עקבית תוך טיפוח שביעות הרצון ומניעת עזיבה.
- ✓ בין הישגים: גיוס מעל שליש מלקוחות החברה ברווחיות כפולה מהיעדים.

2017-2013: מנהל מכירות, שילוח בינלאומי

- אחריות להרחבת תיק לקוחות (B2B), גיוס לקוחות פוטנציאליים, הרחבת היקף המכירות והרווחיות.
- ייזום פניות ללקוחות, בחינת צרכים והצגת מגוון פתרונות/שירותים, ניהול מו"מ וסגירת הסכמי מסגרת.
- איתור מסלולים יעילים המאפשרים הוזלת עלויות ללקוח ורווחיות גבוהה לחברה.
- שימור הקשר וחזקת נאמנות לקוח, מתן פתרונות לאתגרים בזמן אמת וחתירה מתמדת להרחבת הזמנות.
- ✓ בין הישגים: בניית מאגר לקוחות יציב ונאמן לצד החזרת לקוחות נוטשים למאגר הלקוחות.

2012-2011: מנהל מכירות אזור צפון, חברת צח אורני בע"מ

- פיתוח הפעילות העסקית באזור, גיוס לקוחות חדשים, החדרת מוצרים והגדלת היקף הזמנות בקרב לקוחות קיימים.
- התאמת מוצרים לצרכי הלקוחות, ניהול מו"מ וסגירת הזמנות, גביה ובקרה על אספקה ושירות מיטבי ללקוחות.

2011-2008: סוכן מכירות, 'דוד נעים ובני' בע"מ

- אחריות להרחבת תיק לקוחות מוסדיים באזור מרכז (מסעדות, בתי קפה ומלונות יוקרה).
- יצירת קשרים וגיוס לקוחות פרימיים, ניהול מו"מ וסגירת הסכמי מסגרת, מתן שירות מיטבי והובלה לחיזוק נאמנות.
- מתן פתרונות לתלונות ובעיות ברמת השטח בזמן אמת ומינופם להעמקת הקשר העסקי.
- ✓ בין הישגים: העברת לקוחות מרכזיים לפעילות עם החברה והגדלת משמעותית של סל ההזמנות.

2007-1991: מנהל מכירות, יאיר ש. שיווק בע"מ - חברה לשיווק המזון

- ניהול מערך מכירות תוך מינוף יתרונות ויכולות החברה לגיוס לקוחות חדשים ומובילים בשילוב שירות מיטבי ללקוחות קיימים והמשך אספקת מוצרים.
- בניית תוכניות עבודה ויעדים, ניהול והנעת צוות מכירות, בקרה על תהליכי אספקה ומתן פתרונות למשברים ואתגרים.

השכלה: בגרות מלאה, תיכון קלעי גבעתיים (1984-1981)

כלים ויישומים: Office (Word, Excel, Outlook)

שפות: עברית- שפת אם, אנגלית- ברמה טובה מאוד, יפנית – רמת שיחה

שירות צבאי: מפעיל מחשב שלישות רמת גן, שחרור בדרגת סמ"ר (1988-1985)