

- ↳ מנהלת אוצר מנוסה ברשותות קמעונאיות - הקמת סניפים, הטמעת אסטרטגיות מכירה והובלת נק' המכר לרוחניות.
- ↳ ניהול דרג מנהליים - הכשרה, הדרכה, שיפור מיומנויות ניהול ומכירה, דרבנן לעמידה ביעדים ויצירת שיתופי פעולה.
- ↳ מינוף פעילות מכירות ע"י זיהוי צרכי שוק, ייזום מוצרים ופרסום, אירועי קד"מ, אחראיות על נראות וניהול מלאים עיל.
- ↳ כושר הנעה והובלה, ראייה עסקית, יוזמה ודינמיות, מוכנות להרחבת פעילות מסחרית, יצירתיות, יחסן אנווש מעולים.

### nisyon\_tusokti

#### 2022 - ביום: מנהל אוצר, רשות אופנה מובילת

- אחראיות על 18 סניפים באוצר המרכז בהתאם לאסטרטגיית המכירות, השירות והפעול של הרשות.
- ניהול מנהלי סניפים ומוכרנים - גיוס והדרכות, הטמעת טקטיקות מכירות ושירות, בניית תחרויות.
- בניית תוכניות עבודה שנתיות (כולל יעדים ותגמולים), ניהול תקציבים שנתיים והגדרת תהליכי.
- אחראיות לוגיסטית על מלאים וכן סחורה, בקרה על נראות הסניפים, פלנוגרמות ובמות תצוגה.
- ניתוח דוחות מכירה (רמת פריטים / קטגוריות), בחינת ביצועים, נתוניים ועמידה במידדים.
- ✓ שיפור הפעולות, הכשרת מנהלים חדשים, הטמעת מדיניות המכר וסטנדרט שירות גבוה.

#### 2020-2022: מנהל מכירות תחום קמעונאי, חברת 'מ毛主席'

- ניהול מערכת מכירות שטח של המותג וקידום המוצר ברשותות - כפיפות למנהל מכירות ארצי.
- יצירת אסטרטגיה מסחרית, בניית תוכנית עבודה מול הסחר, איתור צורכי השוק ובניית מוצרים.
- אחראיות על צוות מכירות בכל סנפי הרשות, דרבנן מכירות והובלה לעמידה ביעדים.
- ✓ ניהול פעילות המכירות מול רשות שופרסל, הגדלת הרוחניות והעמקת מכירות.

#### 2016-2019: מנהל מכירות אזרית, רשות חניות 'כוורת'

- אחראיות על מערך של 26 חניות למוצר מוצרי צריכה ומוצריו אופנה בתחום הלבשה והנעלה.
- הובלת מנהלי חניות וצוותי מכירה, הדרכה והטמעת מיומנויות מכירה, ליווי מקצועי והנחה להצלחה.
- ניהול הזמן, ניוד ותעדוף סחורה בין סניפים, ניהול קשר עם ספקים, מעקב אחר דוחות ומלאים.
- ייזום מוצרים, ירידים ואירועים לקידום מכירות, אחראיות על נראות ופלנוגרמות בנקודות המכירה.
- השתתפות שוטפת בישיבות הנהלה, ייזום מוצרים ותהליכי, סיכום נתוני החניות ועמידה ביעדים.
- ✓ הובלה לגידול דו ספורטיבי בתנוי המכירות והכשרת מנהלי סניפים חדשים.

#### 2009-2016: מנהל חניות, חברת 'המשביר החדש לצרכן'

- הובלת צוותים כולל דרגי ניהול ועובדים, גיוס, הכשרה, הנעה שוטפת, חניה מקצועית ודרבן ליעדים.
- ניהול תקציבים וביצוע רכש - קניינות ואייתור ספקים, ניהול מו"מ, סגירת עסקאות וטיפול קשרים.
- מוצרים ופרסום - הקמת מוצרים, שיפור נראות הסניף, פרסום וניהול תהליכי י"ח לשיפור מכירות.
- שיפור השירות - בניית תהליכי לשימור לקוחות, מועדוני צרכנים וליווי התנהגות צרכנית שוטפת.
- הקמת מספר סניפים, בניית שיתופי פעולה ויצירת גידול משמעותי בהיקפי המכירה.
- ✓

#### 2006-2009: מנהל סניף רשות מזון 'טיב טעם'

- ניהול צוות עובדים - גיוס הכשרה, חניות, בקרה ודרבן לעמידה ביעדים, ניתוח סביבה עסקית וoker שוק.
- מכירות - תוכניות עבודה לעמידה ביעדים, פיתוח מוצרים וקיום הדרכות לשימור מיומנויות ושיפור רווחיות.
- תפעול - אחראיות על מלאי, עיתוד, בקרת איכות, רכש - אייתור ספקים, ניהול מו"מ, סגירת הסכמים.
- ✓ קבלת קידום מהיר מניהול סניף קטן להובלת הסניף ה-6 בגודלו בארץ ומינוף המכירות.

#### 2002-2006: שירותי ייעוץ והקמת מסעדות ובתי קפה

### הscalha

- תואר A.B. במנהל עסקים - התמחות בשיווק, אוניברסיטת תל אביב**
- תעודת הנהלת חברות סוג 3, המכללה למנהל "גינט", תל אביב**

**ישומי מחשב:** שליטה מלאה בסביבת Office, שליטה גבוהה מאד ב- Excel

**שפות:** עברית: שפת אם | אנגלית: רמה טוביה

\*המלצות ותעודות ינתנו עפ"י דרישת

**שירות צבאי:** שירות צבאי מלא חיל ח"ב