

א.ג.ג

מצ"ב קורות חיי לעיוןך

עם למעלה מ-20 שנות ניסיון מוכח בתחום המכירות, אני משוכנע כי הכישורים והידע שלי יהיו נכס משמעותי עבור הצוות שלכם.

במהלך הקריירה שלי, פיתחתי מומחיות יוצאת דופן במגוון רחב של תחומים, ביניהם:

- מכירות שטח: ניסיון עשיר בהובלת צוותים להצלחה עסקית, תוך הגדלת המכירות והרווחים.
- מימון ותמחור מוצרים: ידע נרחב בניהול משא ומתן, בניית אסטרטגיות תמחור יעילות והגדרת יעדים עסקיים ריאליים.
- ידע טכני: הבנה מעמיקה של תחומי התעשייה השונים, ובפרט בתחומי השמן והכימיקלים.
- הדרכה ושירות לקוחות: יכולת מוכחת להוביל עובדים להצלחה, לספק שירות מעולה ללקוחות ולטפח מערכות יחסים ארוכות טווח.
- קריאת שטח: יכולת יוצאת דופן לזהות הזדמנויות עסקיות חדשות ולנתח מצבים מורכבים בצורה מדויקת.
- ידע נרחב: ידע נרחב בתחומים מגוונים, המאפשר לי לחשוב בצורה יצירתית ולמצוא פתרונות חדשניים.
- יכולת מחשבתית ורסטילית: יכולת להתמודד עם אתגרים מורכבים, לקבל החלטות מושכלות לנהל מספר משימות בו זמנית.
- הובלת צוותים: ניסיון מוכח בהובלת צוותים לעבודה יעילה, שיתוף פעולה ומחויבות.

אני אדם בעל מוטיבציה גבוהה, בעל אוריינטציה לתוצאות ויכולת עבודה עצמאית וצוותית כאחד. אני מאמין כי אני יכול לתרום רבות להצלחת החברה שלכם ולשגשוג העסקי שלה.

אני מצרף קורות חיים מפורטים המכילים מידע נוסף על ניסיוני, השכלתי והכישורים שלי. אשמח מאוד להיפגש איתך ולדון כיצד אוכל לתרום לחברה.

בברכה,

ארז אלקולומברה

קורות חיים - ארז אלקולומברה

פרטים אישיים:

- טלפון: 052-4888077
- דוא"ל: erez.alkolombra@gmail.com

השכלה:

- 2002-2005 אוניברסיטת חיפה, בוגר תואר ראשון (BA) כללי עם התמחות בניהול ושיווק.

תקציר:

- יליד אילת, מתגורר בגן יבנה.
- 20 שנות ניסיון במכירות לעסקים באילת והערבה.
- ניסיון מוכח בניהול צוותים, גיוס לקוחות חדשים, פיתוח עסקים ויצירת קשרים עם לקוחות.
- בעל יכולות גבוהות בפתרון בעיות, חשיבה אנליטית, תקשורת ויחסי אנוש.
- שליטה מלאה בתוכנות מחשב CRM, ERP, ופריוריטי.
- אנגלית ברמה גבוהה מאוד.
- שירת מילואים ביחידת הניוד.
- רישיון נהיגה ללא עבר תעבורתי.
- תחביבים: טיולי שטח, שייט, צלילה ושיפוץ רכבי אספנות.

ניסיון תעסוקתי:

2019 - 2024 ניהול מכירות שטח, עצמאי

- ייצוג חברות גדולות כסוכן מכירות פרילנסר באילת, הערבה, ים המלח ועוטף עזה.
- לקוחות עיקריים: זהר דליה פרו, דלק תעשיות, צבעי הקשת ועוד.
- מתן תמיכה ללקוחות, מכירות וביקורים שוטפים בנקודות הקצה.
- טיפול באספקטים לוגיסטיים, גבייה, גיוס לקוחות חדשים וניהול תיקי לקוחות.
- גיוס לקוחות אסטרטגיים בהתאם לצרכים.

2010 - 2018 מנהל מכירות, צ.ב שיווק וסחר בע"מ

- ניהול צוות של 8 סוכנים בתחומים שונים.
- ייצוג חברות כמו סאסא טק, וירט ישראל ודלק תעשיות.
- הובלת הצוות להישגים, החדרת מוצרים ויצירת קשרים עם לקוחות.

2010 - 2009 מנהל מחלקת מזון ומשקאות (מזומ"ש), פתאל מלון מג'יק פאלאס אילת

- ניהול מחלקת המזומ"ש, שעות עובדים, מכירות ללקוחות המלון והדרכות עובדים.

2006 - 2009 מנהל מכירות מותג "יקבי בנימינה"

- החדרת מותג "יקבי בנימינה" באילת ובניית קו מכירות מההתחלה.
- שיווק המותגים למלונות, מסעדות, חיי הלילה, סופרים ומכולות.
- הדרכת עובדים, עריכת מבצעים, תחרויות וימי מכירות.
- עריכת הסכמי סחר עם מועדונים, מסעדות ופאבים.

מיומנויות:

- ניהול צוותים
- גיוס לקוחות
- פיתוח עסקים
- יצירת קשרים
- פתרון בעיות
- חשיבה אנליטית
- תקשורת
- יחסי אנוש
- שליטה בתוכנות מחשב
- CRM
- ERP
- פריוריטי
- אנגלית (רמה גבוהה מאוד)

שירות צבאי:

- 1994-1998 לוחם וקה"ד בסירת חרוב.
- מילואים ביחידת הניוד.

רישיון נהיגה:

- ללא עבר תעבורתי.

תחביבים:

- טיולי שטח (4X4)
- שייט וגלישת רוח
- צלילה
- שיפוף פרויקט רכב אספנות

המלצות:

- יימסרו על פי דרישה.