**קרן ההון סיכון Amiti Ventures ופורום בוגרי יחידת מצו"ב משיקים תוכנית ללימודי מכירות ליזמים ויזמות בתחילת הדרך**

**״סיילס קטליסט״: תכנית המפגישה 25 יזמות ויזמים טכנולוגיים שנמצאים לפני גיוס הון ראשוני ומעניקה להם כלים מקצועיים ופרקטיים, וכן בהכוונה בתחום המכירות למול לקוחות פוטנציאליים**

קרן ההון סיכון Amiti Ventures שמשקיעה בסטארטאפים מעולמות המיחשוב הקוואנטי והביולוגיה החישובית ופורום בוגרי יחידת מצו"ב (מרכז צופן, סייבר וביטחון לאומי), משיקים תוכנית ללימודי מכירות ליזמות ויזמים בתחילת הדרך במטרה לחזק את יכולות המכירה שלהם, בעיקר למול לקוחות ראשונים ופוטנציאליים. המשתתפות והמשתתפים יקבלו כלים מקצועיים והכוונה פרקטית בתחומים כגון: בניית צוות המכירות, מדידת הצלחת עסקה, ניהול ואיסוף דאטה בתהליכי מכירה, ניהול מו"מ וקבלת החלטות סביבו, תהליך תמחור המוצר ועוד.

התוכנית, שמנוהלת על ידי אלמוג זוסמן-להמן, דירקטור שותפויות וקהילה בקרן Amiti ואורי שטרייכמן, יו"ר פורום יזמי מצו"ב ורון ארבל, נשיא הפורום, בנויה מ-6 מפגשים שבועיים ופרונטליים. במחזור הנוכחי משתתפים 25 יזמות ויזמים, שנפגשים עם דמויות בולטות מעולמות הדיפ-טק, כגון: ראובן רובי ארונשווילי (מייסד ומנכ"ל CYE), עדי איקן (שותף מייסד ומנכ"ל VERITI), יונתן רויזין (שותף מייסד ומנכ"ל Flow Security), נועה זילברמן (יוצרת תוכן, שותפה-מייסדת וCPO בחברת ODO), רן ריבנזפט (שותף מייסד וCTO בחברת EPSAGON) - כולם מובילים בעולם הטכנולוגי ונרתמו כדי להעביר את הידע והניסיון הרב שצברו באקוסיסטם הישראלי בתחום המכירות.

**אלמוג זוסמן-להמן, דירקטור קהילה וקשרי משקיעים בקרן Amiti:** ״החזון של התכנית הינו להעניק ערך רב ומרוכז במקום שבו זיהינו חוסר. יחד עם פורום יזמי מצו"ב גיבשנו תכנית מאד מעמיקה ופרקטית כשהרעיון הוא לתת בוסט משמעותי לידע ויכולות המכירות שלהם. להעמיק דווקא בתחום הזה – שהרבה פעמים מהווה אתגר לא קטן עבור יזמים ויזמות מרקע טכנולוגי ובמיוחד בשלבים ההתחלתיים – מאפשר למשתתפי התכנית לחדד ולאמץ יכולות סופר רלוונטיות מDay1 של הסטארטאפ שלהם״**.**

**אורי שטרייכמן, יו"ר פורום יזמי מצוב ורון ארבל, נשיא פורום יזמי מצו״ב:** ״אצלנו בפורום יזמי מצו״ב, היזמים מגיעים עם רקע טכני חזק ומשמעותי משירותם הצבאי, יחד עם זאת לרבים מהם אין ניסיון משמעותי בתחום המכירות. בקורס מכירות זה, אליו נבחרו 25 יזמים מתוך מאות שנוהל בשיתוף פעולה מלא ופורה עם קרן Amiti בהובלת אלמוג זוסמן-להמן, היזמים מקבלים ערך עצום בתחום שהוא עורק החיים של סטארטאפים ועסקים, בסדרה של 6 מפגשים עם יזמים ואנשי מקצוע מובילים, שמציגים את עולם המכירות בזוויות שונות״.