****

**חן יוחנן עופר**

 פתח תקווה

 (054)7724792 • chentai6612@gmail.com

**הנדון: הצעת מועמדות למשרה**

שלום רב,

עיקר ניסיוני מתבטא בעבודה מול תעשיות שונות בתחומים שונים של מעל ל- 25 שנות ניסיון במכירת/פיתוח עסקי/ניהול מכירות של מגוון טכנולוגיות שונות בהן גם ניהלתי יחידות קצה בחול בהודו ובסין (בתנאי רילוקיישן).

את הקריירה המקצועית שלי אפשר לחלק ל 4 סגמנטים:

* טלקום ותקשורת סלולרית
* הייטק – מערכות ראייה ממוחשבות, מערכות אלקטרואופטיות
* תעשייה בטחונית מסורתית
* טיפול במים, התפלת מים מליחים וטיפול בשפכים (טיפול ומחזור) מול תאגידי מים, עיריות וגופים מוניציפאלים

במהלך הקריירה שלי התוודעתי לסביבות טכנולוגיות שונות בעבודה מול תעשיות ביטחוניות, אזרחיות, פרטיות וממשלתיות ותאגידים. במכירת ציוד קפיטל או פרויקטים קצרים וארוכי טווח.

דגשים בניסיון מקצועי:

* ניהול יחידה עסקית, מנהל שיווק ומכירות, מנהל פיתוח עסקי ומנהל אזור.
* 25 שנות ניסיון בסביבת פיתוח טכנולוגיות.
* 20 שנות הצלחה מוכחת בפיתוח עסקי בינלאומי וניהול יחידות קצה.
* 5 שנות ניסיון בניהול יחידת רווח והפסד בסין (תנאי רילוקיישן) ובהודו
* הבנה עמוקה בפיתוח והתאמת פתרונות טכנולוגיים לסביבות ייצור ותעשיות ביטחוניות ואזרחיות
* יכולת מוכחת בהובלת שינויים אסטרטגיים, ניהול של פעילויות עסקיות רב-תחומיות.
* איתור, מו"מ וניהול של רשתות סוכנים ומפיצים בעולם, והתאמת פרופיל הסוכנים לאפיון המוצרים.
* ניסיון רב במשא ומתן וסגירת עסקאות ופרויקטים עם לקוחות באירופה, אפריקה ואסיה.
* ניסיון בניהול, יישום והטמעת פרויקטים ומערכות בסביבות רב תרבותיות
* ראיה עסקית רחבה, בתחומים שונים בתעשייה מול גופים פרטיים, מוסדיים וממשלתיים
* יכולת לעבודת בצוות, וניהול צוות, תקשורת בין אישית ויחסי אנוש מצויינים.

בהמשך המסמך פירטתי את קורות החיים שלי.

בברכה

חן יוחנן עופר

054-7724792

**2021 - 2019 חברת Septier - - מנהל מכירות אפריקה**

חברת **תקשורת וסייבר גלובאלית** מובילה בעולם שמספקת פתרונות ומוצרים לשווקים שונים כמו סוכנויות מודיעין, סוכנויות אכיפת חוק (LEA), ספקי שירותי טלקום ואינטרנט.

* ניהול מערך מכירות באפריקה
* איתור סוכנים ומפיצים, פריסת מערך המכירות במדינות, אזורים ויישומים בהתאם לנדרש בכל מדינה.
* ניהול מו"מ מסחרי ופיננסי מול דרגי ממשל בכירים וסקטור פרטי

**2019 -2017 חברת Fluence - - מנהל מכירות אסיה פסיפיק**

חברה גלובאלית מובילה בעולם למפעלי התפלה, טיפול במים והתפלת מים, טיפול בשפכים לגופים מוניציפאליים, תאגידי מים ולתעשיות.

* ניהול מערך מכירות באסיה פסיפיק
* שת"פ עם אינטגרטורים, חברות ביצוע, ויזמים
* איתור סוכנים ומפיצים, פריסת מערך המכירות במדינות, אזורים ויישומים בהתאם לנדרש בכל מדינה.
* ניהול מו"מ מסחרי ופיננסי מול דרגי ממשל בכירים (ראשי עיריות, ושרים בממשל) וסקטור פרטי

**2016 - 2014 חברת אפימילק – מנהל יחידת פרויקטים (GM Projects)**

# חברת אפימילק הינה חברת הייטק בינלאומית הפועלת בתחום הרפתות, בפיתוח טכנולוגיות, חומרה ותוכנה בהקמת הרפתות וניהולם, באזורים שונים בעולם תוך דגש על מדינות מתפתחות.

#

* ניהול יחידת הפרויקטים בחברה ואחריות כוללת למכירות ורווחיות היחידה
* ניהול מערך של מנהלי מכירות ומנהלים מקצועיים, וביסוס שת"פ עם חברות שמספקות ציוד משלים וגופי מימון

**2014 - 2010 :תכנון המים לישראל בע"מ (תה"ל)**

קבוצת **תהל** הינה קונצרן הנדסה וביצוע בינלאומי מוביל המדורגת כאחת החברות הבכירות בתחומה.

**פעילות מקצועית במסגרת עבודתי בחברה**

סקרים ראשוניים, תכנון רעיוני, תוכנית אב, סקרי ייתכנות, תכנון מפורט, הכנת מסמכי מכרז, ניהול חוזים ופרויקטים קיימים, פיקוח על עבודות הקמה, סיוע טכני והדרכה, וכן פרויקטים מסוג Turnkey/BOT(מיזמי מפתח/ בנייה-הפעלה-העברה), הכוללים ביצוע כקבלן ראשי ומימון – עבודה מול תאגידי מים ומשרדי ממשלה.

**מנהל אזורי מזרח אפריקה: 2013 – 2014**

* מנהל סניפי משנה במזרח אפריקה ואחריות כוללת בסניפים לרווח והפסד
* איתור סוכנים ומפיצים, פריסת מערך המכירות במדינות, אזורים ויישומים בהתאם לנדרש בכל מדינה.
* ניהול מו"מ מסחרי ופיננסי מול דרגי ממשל בכירים (ראשי עיריות, ושרים בממשל) וסקטור פרטי
* קידום מגה פרויקטים בהיקף של מעל 40M$ בשנה

**מנהל מכירות ושיווק באסיה ומנהל כללי של ה Branch office בהודו עד שנת 2012**

* ניהול כולל לפעילות המכירות הבינלאומית של החברה במזרח אסיה, כולל איתור וניהול מערך הפצה
* ניהול סניף תה"ל הודו הפועלים במס' סניפים, ואחריות כוללת ל P&L, כולל הובלת תהליך הרה-ארגון בהודו
* הובלת שיתופי פעולה בפרויקטים ומיזמים עם חברות שונות. (כולל קבלנים, גופים פיננסיים) ודרגי ממשל
* אחריות לסגירת הסכמים, בקרה על אבני דרך, תאימות לדרישות יישום,אספקה ותשלומים.
* אחריות למכירות ולפרויקטים גדולים (סדר גודל של30M$ ) בשנה.

**EVS – Elbit Vision Systems: 2001 – 2010**

חברה מובילה בתכנון, פיתוח וייצור של מערכות ראיה וסריקה ממוחשבות לבחינה וניטור של תהליכי ייצור.

**מנהל, EVS אסיה פסיפיק, שנחאי, סין (2010 – 2007) – Relocation לסין**

* ניהול הפעילות כיח' רווח/הפסד עצמאית (פיתוח עסקי, אספקה, לוגיסטיקה, הטמעה, הדרכה ושירות).
* ניהול חברות מיקור חוץ לניהול פיננסי מקומי ולמתן שירותי לוגיסטיקה מקומיים ובינלאומיים.
* ביצוע המכירות באמצעות חברה סינית, ניהול מהנדסי שירות מקומיים.
* העלאת היקף המכירות ב 25% לשנה, בתקופת המשבר הכלכלי הגלובלי שהיה.
* יצירת מערכת עסקית ובסיס התקשרויות שהובילו להעלאת מכירות עתידיות וחדירה לשווקים נוספים באזור.
* ייזום ומיקוד בתעשיות שונות, לרבות מנהל הרכבת בסין ותעשיית התעופה.

**מנהל שיווק ומכירות, EVS (2001-2007)**

* התחלה כמנהל מכירות לשתי מדינות, וקידום עד לתפקיד מנהל שיווק ומכירות אירופה ומרבית שווקי אסיה.
* הובלת תהליך שינוי אפליקציות אסטרטגי, הרחבה מפניה לתעשיית הטקסטיל לתעשיות נוספות במכירות מערכות אלקטרואופטיות, תוך כדי הבטחת יכולת הצמיחה והגמישות המסחרית של החברה.(מכירות שנתיות בדסדר גודל של כ - $M3

**Marketing Leader: 1999 - 2001, Kulicke & Soffa Dicing Systems**

* ריכוז הקשר בין מנהלי המוצר הטכניים לבין צוותי השיווק.
* הכנת חומרים שיווקיים והכנת הבסיס העסקי לפעילויות המכירות.
* מתן תמיכה מקצועית לסוכנים במדינות והאזורים השונים.

**1999-1992: התעשייה הצבאית הישראלית**

**מנהל שיווק, קבוצת התחמושת (1999 – 1997).**

**מנהל מחקר ופיתוח, מתקן התחמושת, כלי נשק אישיים (1997 – 1995)**

**מהנדס מחקר ופיתוח, מתקן התחמושת, כלי נשק אישיים (1995 – 1992)**

**השכלה:**

1998 – 2000: תואר שני במנהל עסקים, M.B.A, אוניברסיטת חיפה

, טכניון חיפהB.Sc. מהנדס מכונות, 1988 – 1992:

**שירות צבאי**: שירות צבאי מלא (1987-1984)

**שפות**: עברית – שפת אם | אנגלית – שוטפת.

**\*\* המלצות יימסרו בהתאם לדרישה**