

- מנהל בכיר, בעל אוריינטציה מכירתית, שיווקית ומסחרית, ניסיון רב בשוק מוצרי הצריכה ובתחום הקימעונאות
- ניסיון רב בניהול מערכי מכירות בחברות שונות הכולל את **ניהול המכירות והסחר ברמה ארצית** של כלל הלקוחות בכל סוגי ערוצי המכירה
- ניסיון רב **בניהול והובלתם של מנהלים ואנשי מכירות בדרגים השונים** להשגת מטרות ויעדים לקידום החברה
- בעל כושר מנהיגות, אחריות וסמכותיות ויכולת להוביל, להניע ולהשפיע על ביצועי החברה ביצירתיות ובחדשנות
- בעל ראייה מערכתית כוללת המשלבת קבלת החלטות אסטרטגיות, יכולת ארגונית, עבודה תחת לחץ יחסי אנוש מצויינים

**ניסיון תעסוקתי:**

**2013 - 2020: מנהל מכירות ארצי – ייקבי ציון ויקב הפרימיום 1848**

- ניהול פעילות היקבים בתחום המכירות בכפיפות לבעלי החברה - תוך הגדלת היקפי המכירות והריווחיות **באופן משמעותי** לאורך השנים
- ניהול מערך המכירות, הסחר והשיווק בכל ערוצי המכירה כולל הסכמים וקביעת מדיניות הסחר של היקב: רשתות השיווק, לקוחות פרטיים, מוסדיים, סיטונאים, מפיצים וחנויות היין
- בניית תוכניות עבודה שנתיות וכן מהלכים אסטרטגיים ארוכי טווח לקידום העסק
- מעורבות בפיתוח וייזום סדרות יין ומוצרים חדשים ביקב בהתאם לתחרות ולדרישות השוק
- קשר ישיר מול ממשקי העבודה השונים ביקב - כספים, ייצור, לוגיסטיקה ותפעול

**2009 - 2012: חברת קליר – מנהל מכירות ארצי קלין**

- ניהול מערך המכירות של קלין - הכולל בין היתר, ניהול מטה המכירות, מנהלי וסוכני מכירות בכל ערוצי המכירה ברמה הארצית: רשתות, לקוחות פרטיים, סיטונאים ומפיצים
- ניהול מדיניות הסחר של החברה אל מול כלל הלקוחות – הסכמים, מבצעים מגוונים וכו'
- בניית תוכניות עבודה שנתיות הכוללות תחזיות, יעדים, פעילויות שיווק, קד"מ והשקות ייחודיות
- כפיפות ישירה לבעלי החברה כולל עבודה למול הממשקים השונים בחברה – לוגיסטיקה, רכש, משאבי אנוש ומול ספקי חוץ

**2003-2008: חברת טמפו**

**(2006-2008) מנהל מכירות ארצי של רשתות השיווק וסגן מנהל חטיבת המכירות**

- ניהול מערך המכירות של רשתות השיווק – ניהול של כ 100 מנהלי ואנשי מכירות בדרגים שונים, כולל ניהול הפעילות המסחרית והשיווקית אל מול הרשתות
- אחריות ופיקוח על מדיניות הסחר של החברה

**(2005-2006) מנהל השיווק של חטיבת המשקאות הקלים בטמפו (מותגים: פפסי MAX, 7up, ג'אמפ,מים ועוד)**

- ניהול חטיבת השיווק של המותגים השונים: תוכניות עבודה, תקציבים, יעדים, פרסום, פיתוח והשקות מוצרים חדשים, קד"מ, מלאי, ריווחיות ואת הקשר מול חברת האם בחו"ל
- ניהול 3 מנהלי מותגים והובלתם להשגת מטרות ויעדי החברה

**1999-2003: החברה המרכזית קוקה קולה - מנהל תחומים בשוק המוסדי**

- ניהול הפעילויות העיסקיות של החברה בתחומים: בתי מלון, תחנות דלק, פארמים, מסעדות וקייטרינג
- ניהול המכירות, השיווק והסחר אל מול הלקוחות הגדולים בתחום ברמה הארצית

**1997-1998: יו"ר אגודת הסטודנטים של שנקר – ורכז חברתי של התאחדות הסטודנטים בישראל**

**השכלה:**

**2001-2003:** תואר שני במנהל עסקים, התמחות בניהול ושיווק, דרב

**1994-1998:** מהנדס תעשייה וניהול – התמחות בשיווק, שנקר

**שירות צבאי:** קצין תחזוקה של ביה"ס לתחזוקה. (סרן במי"ל).

**שפות:** עברית – שפת אם | אנגלית – ברמה גבוהה

**יישומי מחשב:** יישומי OFFICE ואינטרנט