

תמצית:

- ✓ בעל ידע וניסיון רב בניהול והובלת מערכי מכירות מול שוק מקומי ושווקים בינלאומיים, אוריינטציה טכנולוגית גבוהה.
- ✓ הבנה מעמיקה של צרכי שוק מקומי והתאמת פתרונות טכנולוגיים, יכולת ניהול מו"מ תוך פיתוח וביסוס מערכי אמון.
- ✓ יכולת פיתוח עסקי מול לקוחות וספקים אסטרטגיים, יכולת הובלה והנעת תהליכים ארגוניים וצוותים מולטידיסציפלינאריים.
- ✓ בעל יחסי אנוש מצוינים, ממוקד מטרה תוך השגה ומעבר של יעדים, כושר מנהיגות, ראייה מערכתית, מוטיבציה להצלחה.

ניסיון תעסוקתי:

2019- היום: **סמנכ"ל סחר ומכירות** - ניהול יחידה עסקית בחברה העוסקת בייבוא, מכירות והפצה של חומרי גלם לתעשיית הכימיקלים (דפוס, צבע, אגרוכימיה, דטרגנטים, קוסמטיקה, פארמה ועוד).

הישג מרכזי: הגדלת מחזור המכירות ב 35% אל מול שנה קודמת, גידול אורגני ואינקרמנטלי.
התפקיד כולל:

- ניהול PNL של כלל הפעילות. מחזור מכירות שנתי כ- 70 מיליון ₪.
- ניהול ישיר של 15 עובדים - מכירות, רכש, תפעול, שרשרת אספקה, וייצור.
- הגדרת יעדי מכירות ורווחיות, בניית תמחירים, התוויית נהלי עבודה, נהלי איכות, בטיחות וכו'.
- תכנון וקביעת אסטרטגיות שיווקיות ומכירתיות, ע"י ניתוח השוק והזירה התחרותית בשוק המקומי והבינלאומי.
- הרחבת סל המוצרים של החברה ויצירת קשרים עסקיים ומסחריים מול ספקים ולקוחות.
- ניהול מו"מ מול דרגים בכירים, הובלה וסגירת הסכמים מקומיים ובינלאומיים.
- פיתוח עסקי נרחב מול חברות יצרניות בחו"ל.

2014-2019: לידור כימיקלים - **מנהל תחום מכירות ופיתוח עסקי** - חומרי גלם בתחום הפולימרים לתעשייה בישראל.

הישג מרכזי: הובלת מהלך עסקי אסטרטגי מול קונצרן סיני וזכייה לייצוג בלעדי בארץ. באמצעותו הצלחנו להציע חומר גלם חדש ומהפכני לאחת החברות המובילות בשוק הישראלי.
התפקיד כלל:

- ניהול מחזור מכירות שנתי כ- 40 מיליון ₪.
- ניהול המכירות של הלקוחות האסטרטגיים בחברה, תוך הגדלת נתח שוק של כל לקוח בכל שנה.
- ניהול מו"מ מול דרגים בכירים, הובלה וסגירת הסכמים מול ממשקים מקומיים ובינלאומיים.
- אפיון צרכים והתאמת פתרונות ייעודיים וספציפיים לכל לקוח, תוך ליווי ובקרת תהליכים.
- תכנון וקביעת אסטרטגיות שיווקיות ומכירתיות, ע"י ניתוח הזירה התחרותית וקביעת יעדים בהתאם.
- הרחבת סל המוצרים של החברה ויצירת קשרים עסקיים ומסחריים מול ספקים ולקוחות בארץ ובחו"ל.

2009-2014: גדות סחר והפצה - **מנהל מכירות ופיתוח עסקי** - בתחום חומרי גלם לתעשיית הכימיקלים והפולימרים בישראל.

הישג מרכזי: הקמה וניהול תחום מכירות חדש, אשר הביא לגידול של עשרות אחוזים בפעילות התחום.
התפקיד כלל:

- ניהול מחזור מכירות שנתי כ- 20 מיליון ₪.
- ניהול פעילות המכירות השוטפת ללקוחות קיימים וחדשים.
- ניהול מו"מ מול דרגים בכירים.
- הרחבת סל המוצרים ויצירת קשרים עסקיים ומסחריים מול ספקים ולקוחות בשוק המקומי והבינלאומי.

2009-2005: **מנהל מכירות חברת אופיר אופטרוניקה** - בתחום הרכיבים האופטיים ומכלולים אופטיים לתעשייה הביטחונית ותעשיית ההייטק בישראל.

התפקיד כלל:

- ניהול מחזור מכירות שנתי כ- 100 מיליון ₪.
- מכירה והובלת פרויקטים ומוצרים משלב האפיון מול הלקוח, התאמת פתרונות מתקדמים, ועד מסירה ללקוח.
- ניהול רוחבי של צוותי פיתוח במחלקת R&D, אפיון והגדרת מוצרים, ליווי ובקרת תהליכים לכל אורך חיי המוצר.
- ניתוח הזירה התחרותית, אפיון והגדרת צרכי שוק, קביעה ויישום אסטרטגיות שיווקיות ומכירתיות.
- פיתוח עסקי וגיוס לקוחות חדשים, ניהול מו"מ מול דרגים בכירים, הובלה וחתירת הסכמים, תוך הגדלת פלח השוק.

2005-2002: **מנהל מחלקת שיווק ומכירות, חברת פטרוס** - יבוא, שיווק והפצה של חומרי גלם לתעשיית האופטיקה.

הישגים מרכזיים:

- ניהול מחזור מכירות שנתי כ- 15 מיליון ש"ח.
- הגדלת פלח השוק בכ-30% בשנה הראשונה ו-10% מדי שנה בתחום האופטיקה והאלקטרו-אופטיקה.
- הובלת מהלך עסקי אסטרטגי מול קונצרן יפני וזכייה לייצוג בלעדי בארץ.

התפקיד כללי:

- פיתוח עסקי נרחב מול שוק מקומי ושווקים בינלאומיים (איירופה, ארה"ב והמזרח הרחוק), ניהול מו"מ מול בכירים.
- ניהול יחידה עסקית כמרכז רווח והפסד, הובלת 4 אנשי מכירות לעמידה ביעדים והעלאת היקפי פעילות ומכירות.
- ניהול ומכירת פרויקטים משלב אפיון הצרכים, פיתוח מוצרים, יישום והטמעה באתרי לקוחות.
- ניהול מוצרים טכנולוגיים מתקדמים, ליווי, מעקב ובקרת צוותים מקצועיים, מתן תמיכה לגורמים פנים וחוץ ארגוניים.
- יישום והטמעת אסטרטגיות שיווקיות ומדיניות, פיתוח וכתובת חומרי שיווק.

2002-2000: **NetcomGroup VisionCom** בחברת **Sales Account Manager** מקבוצת **NetcomGroup**

התפקיד כללי:

- ניהול מו"מ מול לקוחות אסטרטגיים, התמחות במתן פתרונות מערכתיים לחברות OEM (תעשיות ביטחוניות, הייטק).
- ניהול ומכירת פרויקטים בתחום האלקטרו-אופטיקה משלב אפיון הצרכים, יישום והטמעה באתרי לקוחות.
- ניהול וביסוס קשרי מסחר מול החברות המיוצגות (Coreco Imaging, Sony, Silicon Imaging ועוד).

1998 – 2000: בשנה השלישית ללימודי ההנדסה – התקבלתי לעבוד כמהנדס מכונות בחברת **אלביט מערכות**.

השכלה והכשרה מקצועית:

2008-2005: B.A ניהול ושיווק, האוניברסיטה הפתוחה.

1998-1996: הנדסת מכונות, מכללת אורט בראודה.

1993-1991: הנדסאי מכונות, מכללת אורט בראודה.

שירות צבאי: 1993 - 1996: ראש צוות בחיל האוויר הממונה על 125 חניכים ו-6 מדריכים.

יישומי מחשב: שליטה מלאה ב- Office, Outlook, Internet, תכנון ב- CAD/CAM, אוטוקד וסימטרון, מערכות SAP, פריורטי.

שפות: עברית- שפת אם | אנגלית- ברמה גבוהה מאוד | גרמנית- ברמה בסיסית.