

<https://lp.vp4.me/jej3> הקליקו כאן ותכירו אותי:

כשנשב על כוס קפה ואתראיין מולכם תכירו מועמד עם יוזמה, חשיבה מחוץ לקופסה, ניסיון, איש של אנשים, יסודי, אסטרטגי, מאפשר לממונים עליו לישון בשקט, ניסיון בניהול וקידום פרויקטים משלבי חשיבה ועד רווחיות.

כישורים אישיים

- ניסיון בניהול סחר ומכירות הכולל גיבוש אסטרטגיה, ניהול מו"מ וחתירת הסכמי סחר, חדירה לשווקים וניהול מפיצים.
- ניסיון ב Ecommerce – סחר ושיווק דיגיטלי.
- ניסיון במסחר בינלאומי – ניהול הסכמי סחר וגיוס מפיצים.
- גיוס, ניהול והדרכת צוותי מכירות ומטה.
- עברית שפת אם. אנגלית שפת אם. אזרחות/דרכון בריטי.

השכלה:

- תואר ראשון (BA) במדעי החברה והרוח (התמקדות ב'תקשורת') האוניברסיטה הפתוחה.
- לימודי תעודה MCSE ממכללת סיוון בירושלים.

2018-היום – פיתוח עסקי בחברת סטארט-אפ – מרקט פלייס לחברת תכשיטים.

במסגרת התפקיד:

- קשר ישיר מול לקוחות פוטנציאליים – אחריות על נראות המוצרים, תמחור המוצרים בשווקים וב ONLINE,
- הדרכה בנוגע לקידום החנות הוירטואלית - קידום המוצרים בפלטפורמות ONLINE
- קידום המוצרים הדיגיטליים באתר – המלצה על כלים דיגיטליים משפרי ביצועים ומכירות.
- ייזום קמפיינים שיווקיים – השקות ומבצעים..
- מו"מ בדרגי מנכ"לים וסמנכ"לים.
- שת"פ עם חברות בתחומי עניין משקים.
- השתתפות בתערוכות בינלאומיות ומקומיות.
- עדכון שוטף מול מגמות שיווקיות חדשות – מרצ'נדייז, שיווק ועוד..

2016 – 2018: פיתוח עסקי/מכירות B2B בתוכנה: SaaS

במסגרת התפקיד:

- גיוס לקוחות חדשים: סטראטאפים, SMB ולקוחות אסטרטגיים מעל 20 אלף משתמשים – בנקים, חברות ביטוח, ריטיילים גדולים, מועדוני לקוחות, חברות כ"א.
- ניהול מכירות וחדירה לסגמנטים בתחום התוכנה והפרסום.
- פרזנטציות בפני דרגי מנכ"לים, סמנכ"לים, מנהלי שיווק.
- ניהול מו"מ וסגירת חוזי עבודה.
- תערוכות – השתתפות בתערוכות מובילות.
- שת"פ עסקי עם חברות.

2009 – 2016: מכירות/פיתוח עסקי בישראל ובשווקי אירופה (אנגליה, סקוטלנד, אירלנד, גרמניה, שווייץ, צרפת, פינלנד, ספרד, איטליה).

במסגרת התפקיד:

- **ניהול B2B בהיקפים מסחריים – 10 מיליון דולר בשנה.**
- **פיתוח עסקי והישגים:** חדירה לשווקים חדשים והגדלת מס הלקוחות קיימים.
- ניהול וניוד צוותי מכירות – הדרכה וניהול ישיר של אנשי מכירות.
- **שת"פ עם מפיצים** – מציאת מפיצים ושת"פ עסקי הכולל הדרכה ועבודה ישירה ומותאמת.
- גיבוש אסטרטגיה מסחרית בהתאם לקבלת החלטות שיווקיות ותפעוליות תוך ראייה מערכתית של החברה .
- שיווק ומכירות דרך אתרי האינטרנט של החברה (דיגיטל ONLINE, פרינט, רשתות חברתיות)
- ניהול משא ומתן מול מקבלי החלטות בדרגים הגבוהים.
- התאמת מוצר ללקוח, שיווק וניראות גבוהה של המוצר
- שיווק ומכירות דרך אתרי האינטרנט של החברה.

הלל רוט

נייד: 052 - 8389875 | אימייל: hillie.roth@gmail.com | ת.ז. 034208124

- גיוס עובדים – פרסום משרה, ריאיונות והכשרה.
- ניהול מלאי ופיקוח ישיר על יבוא ויצוא
- שת"פ עם שאר המחלקות בחברה ושאר הסניפים בעולם.
- **תודעת שירות גבוהה:** מתן שירות ללא דופי ללקוחות החברה לאורך תהליך הרכישה והאספקה
- מעקב אנליטי אחר התקדמות מוצר – רווח והפסד
- מעקב PNL קבוע בהתאם לרבעוני השנה.
- ניהול לוגיסטי יומיומי של משרד החברה בלונדון

2007 – 2009: מנהל מכירות, קד"מ וחסינות לירידים ולעסקים Rubin & Co

במסגרת התפקיד:

- מכירת שטחי פרסום למגזין לדוברי אנגלית בישראל
- שת"פ פרסומי בירידי ענק
- ניהול קשר אישי מול משרדי פרסום
- איתור מפרסמים / לקוחות חדשים ושיווקם בכלל האופציות לפרסום
- ניהול צוותי מכירות ועמידה ביעדי מכירות

2001 – 2007: טכנאי מחשבים ורשתות, מוזיאון ישראל

במסגרת התפקיד:

- התקנה, תחזוקה ותפעול שוטף של מערכות הפעלה ותקשורת נתונים
- הבנה טכנית ויכולת תפעול.
- טיפול בתקלות ציוד ורשת
- ביצוע הדרכות לצוות המוזיאון

שירות צבאי

1997 – 2000: חובש פלוגתי בכיר וחובש גדודי (פיקודי) בגדוד תותחנים בגדוד 55. רס"ל במיל"