

<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 עליי 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 בEcommerce – 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.

ניסיון תעסוקתי

2018-היום – מנהל מכירות בשוק ארה"ב בחברת תכשיטים בינלאומית – יצרן.

במסגרת התפקיד:

- קשר ישיר מול המפיצים ולקוחות – אחריות על נראות המוצרים, תמחור המוצרים בשווקים ובONLINE,
- קידום המוצרים בפלטפורמות ONLINE
- גיוס לקוחות ומפיצים חדשים.
- התאמת מוצר בהתאם למיקום, תמחור והבנת השוק ביעדים שונים ברחבי ארה"ב.
- 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: סחר ומכירות –Vertek Dental, (מדיקל דיוויס), אמיליה קוסמטיקס (מוצרי צריכה)

במסגרת התפקיד:

- סחר בשווקים מקומיים (ישראל) במזרח הרחוק ובאירופה ע"י יזום, איתור הזדמנויות ושת"פ.
- תמחור – גיבוש אסטרטגיית תמחור.
- ניהול תקציבים.
- חתימת חוזה סחר מול מפיצים.
- סחר דיגיטלי - Ecommerce - מכירות ושיווק דיגיטלי הכוללים ניהול ואסטרטגיית משפכי השיווק הדיגיטליים.
- גיבוש והוצאה לפועל של תהליכים שיווקיים OFFLINE\ONLINE
- השתתפות בתערוכות – פרזנטציות.
- עבודה ישירה וצמודה מול משרדי פרסום.
- ניהול שוטף מול ספקים, ממשקים ומחלקות חוצי ארגון.
- ניהול והדרכה של צוותי מכירות, השיווק בהכנת חומרים שיווקיים.
- יצירת שת"פ עסקיים עם חברות תומכות.

2009-2016: ניהול הסחר בשווקי אירופה (אנגליה, סקוטלנד, אירלנד, גרמניה, שווייץ, צרפת, פינלנד, ספרד, איטליה), וישראל. בחברת 'אחים קופרמן' יהלומים – יצרנים.

במסגרת התפקיד:

- ניהול הסחר – 10 מיליון דולר בשנה.
- גיוס וחתירת חוזים עם רשתות תכשיטים מובילות ומפיצים בשווקי אירופה.

הלל רוט

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

- ניהול מו"מ מול דרגים בכירים.
- גיבוש אסטרטגיה מסחרית בהתאם לקבלת החלטות שיווקיות ותפעוליות תוך ראייה מערכתית של החברה.
- ניתוח המפה התחרותית בסגמנטים השונים ובנית יתרון על גבי המתחרים בשיווק וסחר מניב.
- תמחור – גיבוש אסטרטגיית תמחור.
- סחר דיגיטלי - Ecommerce - מכירות ושיווק דיגיטלי בפלטפורמות ייעודיות.
- התאמת המותגים בהתאם לצרכי השוק.
- ניהול מלאי ופיקוח ישיר על יבוא ויצוא.
- שת"פ עם שאר המחלקות בחברה ושאר הסניפים בעולם.
- מתן שירות ללא דופי ללקוחות החברה לאורך תהליך הרכישה והאספקה.
- מעקב P&L קבוע בהתאם לרבעוני השנה.
- גיוס וליווי צוותי מכירות ומטה.
- ניהול לוגיסטי של משרדי המטה באנגליה.

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"