

<https://lp.vp4.me/jej3> 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.

נישורים אישיים

- ניסיון בניהול שיווק הכולל: גיבוש אסטרטגיה, ניהול מו"מ וחתירת הסכמי סחר, חדירה לשווקים בינלאומיים.
- ניסיון Ecommerce – סחר ושיווק דיגיטלי.
- ניסיון בשיווק ומסחר 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 סיון בירושלים.

ניסיון תעסוקתי

2018-היום – מנהל שיווק בחברת תכשיטים בינלאומית – יצרן.

במסגרת התפקיד:

- קשר ישיר מול המפיצים ולקוחות – אחריות על נראות המוצרים, תמחור המוצרים בשווקים וב-ONLINE,
- גיבוש יעדי השיווק בשווקים השונים.
- חתימת חוזי עבודה מול לקוחות/מפיצים.
- קידום המוצרים בפלטפורמות ONLINE
- גיוס לקוחות ומפיצים חדשים.
- התאמת מוצר בהתאם למיקום, תמחור והבנת השוק ביעדים שונים ברחבי ארה"ב.
- ייזום קמפיינים שיווקיים – השקעות ומבצעים.
- מו"מ בדרגה מנכ"לים וסמנכ"לים.
- שת"פ עם חברות בתחומי עניין משיקים.
- השתתפות בתערוכות בינלאומיות ומקומיות.
- עדכון שוטף מול מגמות שיווקיות חדשות – מרצ'נדייז, שיווק ועוד..

2016-2018: ניהול שיווק ב-Vertek Dental, (מדיקל דייוויס), אמיליה קוסמטיקס (מוצרי צריכה)

במסגרת התפקיד:

- ניהול השיווק בשווקים מקומיים (ישראל) במזרח הרחוק ובאירופה ע"י יזום, איתור הזדמנויות ושת"פ.
- תמחור – גיבוש אסטרטגיית תמחור.
- סחר דיגיטלי - Ecommerce - סחר ושיווק דיגיטלי הכוללים ניהול ואסטרטגיית משפכי השיווק הדיגיטליים.
- בניה והוצאה לפועל של תהליכים שיווקיים OFFLINE\ONLINE
- השתתפות בתערוכות – פרזנטציות.
- עבודה ישירה וצמודה מול משרדי פרסום.
- הפקה וניתוח של מידע שיווקי ומכירתי.
- גיבוש יעדים שיווקיים עם מחלקות מכירות וכספים.
- ניתוח המפה התחרותית בסגמנטים השונים ובנית יתרון על גבי המתחרים בשיווק וסחר מניב
- ניהול תקציבים.
- חתימת חוזי סחר מול מפיצים.
- ניהול שוטף מול ספקים, ממשקים ומחלקות חוץ ארגון.
- ניהול והדרכה של צוותי מכירות, השיווק בהכנת חומרים שיווקיים.
- יצירת שת"פ עסקיים עם חברות תומכות.

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

הלל רוט

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

במסגרת התפקיד:

- ניהול המוצרים והסחר – 10 מיליון דולר בשנה.
- גיוס וחתימת חוזים עם רשתות תכשיטים מובילות ומפיצים בשווקי אירופה.
- 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 ושארי 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"