

בני הכסטר – קו"ח מכירות ופיתוח עסקי בינלאומי

נתונים אישיים

שפות: עברית ואנגלית ברמת שפת אם. (גרמנית בסיסית)
אזרחות: ישראל + ארה"ב + אירופה (גרמניה)
שירות צבאי: אמ"ן

ניסיון תעסוקתי

2008-2018
מנהל מכירות ופיתוח עסקי
MaxcoBD LTD
www.maxcobd.com

- אחריות על כלל פעילות המכירות הבינלאומיות בחברה
- איתור וגיוס לקוחות חדשים באירופה וצפון אמריקה
- יצירת רשתות הפצה ושיווק עבור לקוחות החברה
- יצירה וביצוע של מצגות, והשתתפות בכנסים מקצועיים ובתערוכות ברחבי העולם
- ניתוחי שווקים, הגדרות מטרה, וניהול מו"מ משלב האיתור ועד סגירת עסקה/שת"פ
- אחריות על פיתוח ויישום חומר שיווקי

2004-2007
מנהל שיווק ומכירות
OptiWay LTD
נתניה

- הובלתי את פעילות השיווק של החברה (סטארט אפ)
- הגדרתי מטרות ויעדים אסטרטגיים
- הכנתי תוכניות שיווקיות ועסקיות
- יצרתי וניהלתי את הקשרים עם לקוחות ושותפים אסטרטגיים בארץ ובעולם
- הכנתי חומר שיווקי ותדמיתי
- ייצגתי את החברה בתערוכות וכנסים

2000-2003
מנהל פיתוח עסקי לתחום
הסלולר באירופה
אופטיקל אקסס
ירושלים.

- יצרתי וניהלתי קשרים עם רוב המפעילים הסלולריים באירופה.
- יצרתי הכנסות במליוני \$ משוק מפעילות הסלולר באירופה.
- הובלתי מו"מ מורכבים וממושכים בדרגים הבכירים ביותר של חברות סלולר.
- יזמתי והובלתי שיתופי פעולה עסקיים רבים עם מפעילים סלולריים באירופה..
- הצגתי מצגות שיווקיות מקצועיות לצוותים טכנולוגיים של חברות סלולר.

השכלה

1999-2000	תואר שני במנהל עסקים (MBA), בר אילן, רמת גן
1995-1999	תואר ראשון (B.Sc) בכימיה, אוניברסיטת בר אילן , רמת גן.
קורסים	"תקשורת נתונים" מכללת ה"י-טק, הרצליה פיתוח

ערך מוסף

מוטיבציה אישית גבוהה, כישורי מנהיגות, אמביציה, ממוקד מטרה, יכולת למידה מהירה ואיכותית, כישורים אנליטיים חדים, יכולת איתור ועבודה תחת לחץ, כריזמטי ובעל כושר שכנוע.