



בני הכסטר
 רח' נחל לכיש 34 בית שמש
 טל: 02-9993029
 סלולרי : 054-8040040
 bhochster@gmail.com

קורות חיים

נתונים אישיים

גיל :	38	שפות :	עברית ואנגלית ברמת שפת אם. גרמנית ברמה בסיסית.
מצב משפחתי :	נשוי + 4	אזרחות :	ישראל + ארה"ב + אירופה (גרמניה)
שירות צבאי	אמ"ן 1990-1994		

ניסיון תעסוקתי

- הובלתי וניהלתי את פעילות השיווק והמכירות של החברה - גייסתי לקוחות חדשים באירופה וצפון אמריקה - הקמתי עבור אינספור לקוחות רשתות הפצה ושיווק (Global Distribution Networks) - הובלתי מו"מ ארוכים ומורכבים ליצירת שיתופי פעולה בינלאומיים מתמשכים.	2006-2010 סמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי MaxcoTema Exports LTD לונדון
- הובלתי את פעילות השיווק של החברה (סטארט אפ) - הגדרתי מטרות ויעדים אסטרטגיים - הכנתי תוכניות שווקיות ועסקיות - יצרתי וניהלתי את הקשרים עם לקוחות ושותפים אסטרטגיים בארץ ובעולם - הכנתי חומר שיווקי ותדמיתי - ייצגתי את החברה בתערוכות וכנסים	2005 סמנכ"ל שיווק ומכירות OptiWay LTD נתניה
- הקמתי מערך שיווק ומכירות לשווקי הארץ וחו"ל. - ניהלתי צוות אנשי מכירות. - הטמעת נהלי עבודה חדשים בחברה. - הובלתי מו"מ מורכבים וממושכים בדרגים הבכירים ביותר של חברות הפצה בארץ באירופה ובארה"ב. - הקמתי, וניהלתי אתר אתר האינטרנט של החברה. - יזמתי והובלתי תערוכות בחו"ל.	2003-2004 מנהל מכירות לדרלקס בע"מ ירושלים
- יצרתי וניהלתי קשרים עם רוב המפעילים הסלולריים באירופה. - יצרתי הכנסות במליוני \$ משוק מפעילות הסלולר באירופה. - ביצעתי חידוש לשוק הסלולר, אשר עד אז לא נחשף כלל לחברה ולטכנולוגיה שלה. - 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. - תמכתי בכל הגורמים בחברה בקביעת ספציפיקציות למוצרים, והכנת חומר שיווקי לתחום הסלולר.	2000-2002 מנהל פיתוח עסקי לתחום הסלולר באירופה, אופטיקל אקסס, ירושלים
- ניהלתי את מכירות החברה באיזור ירושלים והדרום. - עניתי למכרזים של משרדי הממשלה בתחום. - ניהלתי מו"מ בדרגים בכירים. - הצגתי את החברה והמוצרים בתערוכות מקצועיות.	1998-2000 מנהל מכירות באירופה, אופטיקל אקסס, ירושלים.
- ניהלתי את מכירות החברה באיזור ירושלים והדרום. - עניתי למכרזים של משרדי הממשלה בתחום. - ניהלתי מו"מ בדרגים בכירים. - הצגתי את החברה והמוצרים בתערוכות מקצועיות.	1998-1999 מנהל מכירות אזורי, טי.אן.אן נטוורקס, פתח תקוה.

השכלה

השכלה אקדמית 1994-1998	תואר ראשון (B.Sc.) בכימיה, אוניברסיטת בר אילן , רמת גן.
לימודים תיכוניים 1983-1989	בגרות, ישיבה תיכונית "חורב", ירושלים.
קורסים	"תקשורת נתונים" מכללת היי-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 יוצא דופן.