

בני הכסטר – קו"ח מכירות ופיתוח עסקי בינלאומי

נתונים אישיים

שפות : עברית ואנגלית ברמת שפת אם. גרמנית בסיסית.

אזרחות (דרכונים) : ישראל / ארה"ב / גרמניה

שירות צבאי: מש"ק מודיעין

ניסיון תעסוקתי

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ אחריות על 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 | <p style="text-align: right;">2008-2018
מנהל מכירות ופיתוח עסקי
MaxcoBD LTD
www.maxcobd.com</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ סטארטאפ בתחום ריבוב אותות (Multiplexing) בתחום הסלולר ▪ הובלת פעילות השיווק של החברה (סטארט אפ) ▪ הכנתי תוכניות שיווקיות ועסקיות ▪ יצרתי וניהלתי את הקשרים עם לקוחות ושותפים אסטרטגיים בארץ ובעולם ▪ הכנתי חומר שיווקי ותדמיתי ▪ ייצגתי את החברה בתערוכות וכנסים | <p style="text-align: right;">2004-2007
מנהל שיווק ומכירות
OptiWay LTD
נתניה</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ מוצרי תקשורת IR/RF לחברות סלולר. ▪ יצרתי וניהלתי קשרים עם רוב המפעילים הסלולריים באירופה. ▪ יצרתי הכנסות במיליוני \$ משוק מפעילות הסלולר באירופה. ▪ הובלתי מו"מ מורכבים וממושכים בדריגים הבכירים ביותר של חברות סלולר. ▪ יזמתי והובלתי שיתופי פעולה עסקיים רבים עם מפעילים סלולריים באירופה.. ▪ הצגתי מצגות שיווקיות מקצועיות לצוותים טכנולוגיים של חברות סלולר. | <p style="text-align: right;">2000-2003
מנהל פיתוח עסקי לתחום
הסלולר באירופה
אופטיקל אקסס
ירושלים.</p> |

השכלה

1999-2000	תואר שני במנהל עסקים (MBA) , בר אילן, רמת גן
1995-1999	תואר ראשון (B.Sc) בכימיה , אוניברסיטת בר אילן , רמת גן.
2010	קורס ניטור מחקרים קליניים, המכללה הבין רפואית, נס ציונה
2002	קורס 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 אלתור ועבודה תחת לחץ , כריזמטי ובעל כושר שכנוע.