**שלום רב,**

שמי אלון צחור ואני בן 48 עובד בעולם המחשוב מזה 17 שנים בתפקידים מגוונים מאיש טכני ועד ניהול מכירות, ניהול מותגים .בעל ניסיון עשיר מאוד במשא וומתן ,בעל הבנה טכנית רבה ,יכולת למידה עצמית גבוה מאוד.

כיום אני מחפש את האתגר הבא בתפקידי רכש טכנולוגי / טכני / כללי.

בעל היכרות מעמיקה עם יצרנים רבים בתעשיה ,היכרות עם אינטגרטורים רבים בארץ מתחומים רבים ,אבטחת מידע,חומרה ,תוכנה שונים כמו HP , DELL EMC ,ניהול תיקי לקוחות,ניהול שותפים עסקיים, כולל עבודת שיווק.

עבודה ביצרנית מחשוב מהגדולה בעולם למשך כ 4 שנים .

**תקציר-**

**בעל ניסיון בניהול מו"מ מסחרי (ניהול מכירות) בחברות טכנולוגיות למעלה מ 17 שנים**. בעל רקע טכנולוגי עשיר (בסביבת משתמשי קצה ושרתים), יכולת גבוהה בניהול והנעת עובדים -ישיר ומטריציוני. העבודה בחברת Lenovo נתנה כלים לעבודה בראיה רוחבית לכלל השותפים העסקים ניהול נכון והוגן של פעילות לקוחות החברה . ניהול מוצר HP כ 4 שנים שכלל גידול משמעותי בביצועי החברה עם מוצרי HP ,התפקיד כולל אחריות על מלאים forecast רבעוני,יעד של למעל ממיליון דולר בריבעון וניהול טכנולוגי ברמת Presale שכלל ליווי אנשי מכירות לפי הצורך ,פגישה אצל לקוחות והסבר טכני על המוצרים,חשיפה להכרזות חדשות.

לפני עולם הייטק עבודה של 10 שנים בעולם הנדל"ן בארץ ובחו"ל ,מכירה של נכנסים רבים בארה"ב והנעת סוכנים , חיפוש אחרי נכסים לקניה ומימוש פוטנציאל .בארץ ניהול מכירות של פרוייקטים שונים לקבלנים שונים.

**ניסיון תעסוקתי**

**נובמבר** **2017** עד היום: מנהל מותג Dell EMC בחברת אינטגרציה ומחשוב מהגדולות בארץ.

* ניהול הזדמנויות בקרב אנשי מכירות בחברה.
* ליווי אנשי מכירות עם סל הפתרונות של היצרן אצל לקוחות קיימים וחדשים של החברה.
* עבודה ישירה עם היצרן על בסיס יומי בניהול הזדמנויות חדשות .
* הכשרה אנשי מכירות ואנשי הנדסה בשיתוף עם היצרן.

**2014- 2017-** עבדתי בחברת Lenovo יצרנית המחשוב הגדולה בעולם במספר תפקידים:

* כמנהל פעילות שותפים עסקיים-במסגרת התפקיד שלי ההייתי אחראי על שלושה שותפים עסקים גדולים עם עשרות אנשי מכירות.התפקיד כלל ניהול השותף העסקי בכל הפעילות שלו מול Lenovo מי ליווי טכני מכירתי לאנשי מכירות ,בנית תצורות יעודיות עבור לקוחות החברה,תמחור העסקאות ,הצטידות למלאי עבור מכירות שוטפות של השותף העיסקי ,מעקב אחרי היעדים של השותפים העסקים לאורך כל השנה רבעון אחרי רבעון עם דגש להביאו להצלחה בעמידה ביעדי החברה למול יעדי Lenovo.
* כמנהל לקוחות אסטרטגים של החברה (בתעשיה הביטחונית ,בנקאות ,אקדמיה ועוד) .אחראי על תחום חינוך ואקדמיה כולל מכרזים מובילים של של משכ"ל מפעל הפייס ,מכרזים בסכומים של מיליוני שקלים מידי רבעון.פעילות זאת כוללת עבודה מרובה מול מנמרים ומנהלי IT ורכש ברשויות מקומיות ,עבודה מרובה מול חו’ל לאישור תוכניות מיוחדות הקשורות לסגמנט זה ובנוסף לכך עבודה רבה מול לקוחות האסטרטגים של החברה על כל תוצרתה.עבודתי כללה אחריות על עדכונים טכנולוגים ,שימור והגדלת הפעילות בלקוחות הקיימים ,וכמובן גיוס לקוחות חדשים .

**2011-2013** – עבדתי **כמנהל תיקי לקוחות** - בחברת **MATRIX** - חברת אינטגרציה ומחשוב מהגדולות בארץ

* ניהול מכירות Outsourcing ומכירת ציוד (EMC ,Dell, HP Lenovo, IBM)כולל פרויקטיי אחסון גיבוי, וירטואליזציה וכיו"ב.
* ניהול מכירות בתחום החומרה והתוכנה, שרתים, מחשבים נייחים, תחנות עבודה מקצועיות ומחשבים ניידים, מכירות רישוי והארכת רישוי תוכנה (MS , Symantec , Red Hat )י
* היכרות מעמיקה עם סל המוצרים העשיר של החברות HP, EMC,IBM Lenovo ו- DELL .

2002 - 2011: **מנהל תיק לקוחות ומנהל מוצר** (מחשוב אישי) HP PSG- חברת **וואן שילוב מערכות.**

* רכש - התקשרות עם יצרנים ניהול מו"מ מסחרי וסגירת עסקאות בהתאם.
* הגשת הצעות מחיר הכוללת חומרה, הקמת פרויקטים ופתרונות Turn-key Project.
* ניהול פרויקטים רבים של לקוחות החברה משלב אפיונם ועד מסירת הפתרון.
* מו"מ מול גורמים בכירים בארגון כגון מנהלי מערכות מידע, סמנכ"ל כספים ומנכ"לים .
* תמחור, בניית קונפיגורציה ע"י שימוש בכלים ייעודיים
* היכרות מעמיקה עם תוכנות כגון CA , Symantec, Microsoft ,VMware ומוצרים של החברות HP, EMC, Lenovo ו- IBM
* Presale -תמיכה באנשי מכירות (שרתים, מחשבים נייחים, תחנות עבודה מקצועיות, ומחשבים ניידים (פעילות שהקמתי בחברה).

**משרות נוספות שבהן שעבדתי:**

2001-2002: **אחראי אתרי אינטרנט- התמחות ב ASP**

1997-2000: **מנהל שיווק ומכירות בפרויקטי נדל"ן של קבלנים שונים -דרך חברת אנגלו סכסון**

* ניהול מו"מ וסגירת עסקאות במיליוני שקלים.

1996-1997: **שותף בחברת נדל"ן להשקעות פרטיות - N-Y PHOINEX HOME REALTY**

1992-1996:  **סוכן מכירות וספקולטור - חברת הנדל"ן REMAX CORDIAL QUEENS N-Y**

**השכלה**

2011-2014: תואר הנדסאי תעשיה וניהול עם התמחות בשיווק –מכללת אורט רחובות.

2001 - MCSE עם תעודות הסמכה של Microsoft (MCP).

 **שפות**

עברית - שפת אם, אנגלית - ברמה גבוהה מאוד קריאה וכתיבה, איטלקית - ברמה בינונית. (דיבור)

**שרות צבאי**

1988-1991: חיל הקשר, סיום שירות צבאי מלא.

**המלצות תשלחנה לפי דרישה**