

איש פיתוח עסקי +15 שנים, אנגלית שפת-אם (גדלתי בחו"ל). ניסיון בבניית אסטרטגיה לפתיחת שווקים (Go to Market) ופתיחת ערוצי הפצה בחו"ל. ניסיון עשיר בהכנת חומרים שיווקיים, הפקת תערוכות ומשלחות לחו"ל, מו"מ מול ספקים/לקוחות, קשרים עם ספקים ומפיצים ברחבי העולם.

השכלה

- MBA, York University, Toronto (Canada) 2002-2004
- הנדסת תעשייה וניהול, אונ' בן-גוריון 1994-1998

ניסיון מקצועי

- 2020-2022 מנהל פיתוח עסקי, שלוחת USA, חברת Matrix IT Services
אחראי על הרחבת הפעילות העסקית של קבוצת מטריקס, אל תוך שוק ארה"ב ורחבי העולם
- 2018-2019 מנכ"ל תפעול ושירות לקוחות [Moving Life](#), חברה ישראלית שפתחה קלנועית חשמלית
אחראי על כל מרכיבי הרכש, לוגיסטיקה, שירות לקוחות של החברה בארץ ובחו"ל.
ניהול שרשרת האספקה ממפעלי הייצור בסין, דרך מחסנים קדמיים באירופה וארה"ב ועד בית הלקוח
בניית קשרי עבודה עם מפיצים ברחבי העולם. בניית מערכי הדרכה ושירות לרשת הטכנאים ברחבי העולם
- 2015-2017 Polynation Ventures, חברת ייעוץ לפיתוח עסקי הודו-ישראל
מסייע לחברות ישראליות לפרוץ לשוק ההודי וגם לחברות הודיות לאתר בארץ חדשנות ישראלית.
מאתר שותפים עסקיים לחברות ישראליות, ומלווה אותם מתחילת החשיבה לכניסה לשוק ההודי, דרך בניית נסיעה עסקית, ועד פתיחת פעילות עסקים במדינה.
בנוסף, מלווה חברות הודיות שמגיעות ארצה בחיפוש אחר החדשנות הישראלית.

פרוייקטים נבחרים

- בניית נסיעה עסקית להודו עבור חברת תוכנה. הקמת ביתן בתערוכה, הכנת חומרים שיווקיים וקביעת פגישות
- פתיחת שוק הודי למפעל תעשייתי ישראלי, בתחום של נוזלי סיכה וניקוי
- בניית תוכניות שיווקיות לפריצה לשווקי העולם, יחד עם כתיבת תוכנית עסקית
- בניית ROADSHOW לסטארט-אפ בתחום ה-FINTECH לפגישה עם מוסדות פיננסיים הודים

2013-2016 Head of International Business Development - [DocsWallet](#), סטארט-אפ אינטרנטי

DocsWallet, חברת אינטרנט בתחום מסמכים אלקטרוניים. משרדים בישראל ובהודו.
פתיחת המשרד הישראלי, הקמת חברה, בניית תשתיות שיווק, שירות לקוחות. ניהול מו"מ מול לקוחות מוסדיים ישראלים.
עבודה מול שותפים ואנשי צוות הודים.

איתור שותפים במדינות היעד, הקמת הסכמים והדגמת המוצר בנסיעות עסקיות

2011-2013 מנכ"ל, חברת חממה טכנולוגית [Diffusaire](#) ב'חממת כנרת' בתחום מים ושפכים

דפיוזר הינה חברת חממה המפתחת טכנולוגיה לטיפול בשפכים וחיסכון אנרגיה.
אחראי על הרכש, תפעול, פיתוח עסקי. עבודה מול משרדי הממשלה (רשות המים) השונים לטובת קבלת מענקים.
בנסיעותיי לחו"ל יצרתי קשרים רבים עם חברות בתחום המים כגון: רשויות, מפיצים, ספקי ציוד ומוסדות אקדמאים. הגשת מכתבים ובקשות למענקים למשרדי ממשלה ומדען ראשי.

2007-2011 מנהל פיתוח עסקי, AORA Solar, סטארט-אפ בתחום האנרגיה הסולארית

2013-2015

- איתור אתר לפיילוט בארץ להקמת תחנת כח. עבודה מול הרגולטור (רשות החשמל) וחברת חשמל עד לקבלת האישור הראשון בישראל לחיבור תחנת כח תרמו סולארית לרשת החשמל הארצית.
- אחראי בין היתר על: ניהול שרשרת האספקה, מו"מ מול קבלני משנה (בארץ ובחו"ל), לוגיסטיקה ותיאום מול הרשויות הממשלתיות השונות.

- השתתפות בכנסים בחו"ל, איתור שותפים אסטרטגיים וניהול מו"מ על הסכמים אסטרטגיים.

ניסיון מקצועי נוסף

- עבודה במספר חברות ייעוץ: פרוייקטים בניהול שרשרת אספקה, Just in Time, Lean Production, ניהול פרוייקטים
- מנהל קהילה בסוכנות היהודית (מגבית קנדה) באילת \ חבל אילות. גיוס וניהול תרומות מקנדה עבור קהילות בפריפריה. עבודה מול עמותות ותוכניות עירוניות על מנת לקדם את הנוער ואת המערכות התומכות בקהילה.

ניסיון חיים נוסף

- אנגלית שפת-אם, לאחר שגדלתי בדרום-אפריקה וקנדה.
- לא תאמינו מה עוד עשיתי:
 - עבדתי כבוקר סוסים (cowboy) בחוות בקר באוסטרליה. בנוסף הייתי הישראלי היחיד לזכות בכרטיס למסע
 - Isuzu Challenge להרי ההימלאיה ההודיים, שם ניהלתי את אתר האינטרנט של המסע מתוך רכב 4x4.
 - המצאתי מוצר: תרמיל מטיילים, אותו שיווקתי בחנויות מטיילים בארץ ובצפון אמריקה
- שירות צבאי כחייל בודד/עולה חדש: שנה בקורס טייס ומאז אני מטיס טנקים בגובה נמוך ☺