

אסנת אלי-וויס

* מבקשת לתרום בתפקיד ניהולי בכיר *

מגורים: ת.ד. 5157, כפר יונה, 4035643 נייד: 052-4629129 טלפון: 077-4000970 אי-מייל: osnatew@osnatew.co.il

למעלה מ-15 שנות ניסיון ניהולי עסקי ושיווקי

2013 עד היום – סמנכ"ל שיווק בחברת YKcenter

Start Up המתמחה בפיתוח מהלכים משני מציאות בכלכלה החדשה, באמצעות תוכניות 'מעבדה' לעיצוב אסטרטגי וחדשנות.

• **ניהול ואסטרטגיה**

- גיבוש אסטרטגיה שיווקית, פיתוח והטמעתה בשוק הישראלי
- ליווי צמוד של השותפים המייסדים, בפגישות עסקיות, בפיתוח מודלים, בפיתוח תכנים ובכתיבת הרצאות ומצגות
- הקמה והובלת הפעילות העסקית בישראל
- מנטורניג Hub Rally - חממה טכנולוגית לפיתוח עסקים חברתיים מטעם: Tech Impact Hub TLV & Minga, For Good
- ניהול ושיווק - Start™, Restart™ - תוכניות פיתוח והעצמה לגילאי 20 + ו-40 + ליצירת כלכלה חדשה בישראל

• **פיתוח עסקי ושיווק**

- יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים
- פיתוח וניהול מערך השיווק Digital & Social – On Line
- ניהול צוות PR ותקשור המסרים בערוצי המדיה On Line & Off Line
- מתן הרצאות בכנסים, בימי עיון וסדנאות ל-C Level
- הפקת אירועי חברה וכנסים מקצועיים – Restart – אתחול שוק התעסוקה
- הרצאות והדרכה בתוכניות הכשרה: Start™, Game Changers Innovation Labs™

2013 - 2012 - בעלים ומנכ"ל משותף בחברת Growing Biz

(שותפות עם ד"ר דן הרמן)

- פיתוח אסטרטגיות צמיחה, שיווק ופיתוח עסקי לStart Ups וחברות בינוניות ומעלה
- העברת ימי עיון, הדרכות וסדנאות מקצועיות בתחום הפיתוח העסקי ומודלים שיווקיים כגון "שיטת הכפפה"
- כתיבת תוכניות עסקיות בגישת "How to Go" (במקום שיטת Go no Go)

2012 – עד היום – יועצת חיצונית למשרד הביטחון

2013-2010 – מייסדת ומנכ"ל – אסנת אלי וויס – פיתוח עסקי וליווי שיווקי

אתר החברה: www.osnatew.co.il

- בניית מותגים: חידוד, מיקוד, בידול ופיתוח מוצרים
- פיתוח אסטרטגיה שיווקית
- תוכניות עסקיות ושיווקיות – כתיבה וליווי בהטמעה
- העברת ימי עיון והכשרות בתחום השיווק והשירות לעסקים קטנים ובינוניים
- כתיבת תכנים מקצועיים למגזין "אמביציה"

2010 - 2008 ניהול שיווק ומכירות – מותג Hill's (חברת בת של קולגייט פלמוליב) - חברת

שסטוביץ

ניהול והקמת יחידה עסקית ברמת מרכז רווח, בת 4 עובדים (אנשי מכירות ותעמולה), ניהול מותג בינלאומי והטמעת האסטרטגיה השיווקית הגלובלית בישראל, עבודה והטמעת תהליכים חוצי ארגון מול ממשקים רבים, דיווח ישיר למנכ"ל החטיבה.

• ניהול ושיווק -

- החדרת המותג מחדש לישראל
- סקרי שביעות רצון וניתוחם
- אירועי השקה למגזר הקמעונאי- בעלי חנויות המחמד והוטרנירים בישראל
- הטמעת התקשורת השיווקית בנקודות המכירה: תצוגות, שילוט, פרוספקטים ועוד
- קמפיין מודעות וחשיפה באינטרנט
- השתתפות בנותן חסות ראשית בכנסי וטרנירים
- ניהול הידע הפנים מחלקתי מול הארגון הבינלאומי

• פיתוח עסקי -

- הקמת מחלקת Hill's כיחידת רווח והפסד עצמאית בתוך חברת שסטוביץ.
- שיתופי פעולה עסקיים ואסטרטגיים להטמעת המותג ושימוש
- ניהול המכירות במגזר הקמעונאי ובמגזר הוטרנירי (מול מפיץ חיצוני)
- תכנון מבצעים

2008 – 2006 - ניהול תחום מותגים – בונזו ולה-קט - "ביו-פט" מקבוצת מוצרי מעברות
מותגים המהווים כ- 90% ממכירות החברה, ניהול תקציב, פיתוח מוצרים חדשים והחדרתם לשוק, מיתוג, התווית אסטרטגיה, בניית תוכניות שיווק, תכנון מבצעים והוצאה לפועל, ניתוח נתונים, הסקת מסקנות ויישומן, תכנון והוצאה לפועל של מחקרים.

- ממשקי עבודה פנים וחוץ ארגוניים כגון: מחלקת סחר, ייצור, אריזה, טכנולוגיה, משרדי עיצוב, פרסום, יח"צ, חברת ההפצה, מנהלי מכירות, מכוני מחקר וכו'

2006 – 2004 - ניהול תחום שיווק ישיר - "ביו-פט" מקבוצת מוצרי מעברות

- בנייה וניהול תקציב, תוכנית שנתית, ניהול קשרי לקוחות, מועדון לקוחות, אפיון והקמת אתר אינטרנט, ניהול, ארגון והפקת אירועי קד"מ, קידום שת"פ ליצירת ערך מוסף, עבודה מול משרדי עיצוב, הפקות דפוס, דיור ישיר

2002 - ניהול מועדון לקוחות - "ישראיר"

תמיכה וליווי פרויקט ניסיוני שכלל:

- אפיון והקמת מערך לקוחות VIP, ניהול מקצועי של כ- 10 נציגי שירות, עבודה שוטפת מול משרד הפרסום של החברה.

2002 - 2000 - ניהול צוות חברת "YES - טלויזיה בלווין"

הקמה וניהול מערך שירות פנים ארגוני כ- 30 נציגים, אפיון צרכי לקוח, פיתוח ותמיכה בתהליכי עבודה, בניית מודל תגמול, יעדים ומדדים.

1997-2000 - ניהול מחלקת טלמרקטינג - "תרבויות - המרכז ללימודים גיאוגרפיים"

הקמת מחלקת טלמרקטינג, ריכוז משאבי האנוש, ניהול ותפעול כ- 10 נציגי מכירות, הדרכה, מודל תגמול, יעדים ומדדים.

גידול ב - % שימור הלקוחות ובהגדלת כמות הלקוחות במוצרים האסטרטגיים של החברה.

תכונות נוספות

- משימתית ומחויבת לתוצאות
- יצירתית ופרואקטיבית
- בעלת יכולת אנליטית גבוהה
- בעלת ראייה כלכלית - חברתית: Purpose Driven

השכלה

- M.B.A - 10/2003 – 10/2001 עם התמחות בשיווק, באוניברסיטת בן גוריון
- B.A- 10/1997-10/2000 במדעי ההתנהגות ותקשורת - המסלול האקדמי - המכללה למנהל

שרות צבאי

- 1992-1994 - מורה חיילת בנח"ל, שחרור בדרגת סמל

שפות

- עברית - שפת אם
- אנגלית – ברמה טובה

אינטרנט ומחשב

- היכרות מעמיקה עם עולם האינטרנט – קידום ובניית אתרים
- היכרות מעמיקה עם הניו מדיה: פייסבוק, לינקדאין, גוגל +, גוגל אדוורדס
- מגזר רביעי – עסקים חברתיים
- Office – שליטה מלאה
- Acrobat reader and writer – שליטה מלאה
- Keynote & Pages – Mac

השתלמויות

- פיתוח מנהלים, אימון והתפתחות אישית
- ניו מדיה
- מגזר רביעי, עסקים חברתיים

המלצות על פי דרישה