

הילה איתן (אברישמי)

טלפון: 055-6661806 | אימייל: hilavrishmi@gmail.com | מגורים: תל אביב.

הקמה והשקת פעילות מותג הרכב DS Automobiles בישראל (DS7 CROSSBACK) .

הקמת מערך מבצעי עלון חודשי, דיוור, סחר ושיתופי פעולה ברשת רמי לוי .

בעלת ניסיון עשיר בהקמה והשקת פעילות מותג רכב בישראל, מומחית בבניית מערכי מכירות ושירות מורכבים, ניהול תקציבים והכנסות בהיקפים של עשרות מיליוני שקלים בשנה, והובלת אסטרטגיות GTM בעלת רקורד מוכח של הצטיינות בינלאומית, הבנה עמוקה בניתוח דוחות, ניהול רווחיות ויכולת אנליטית גבוהה. ניסיון רב בניהול משא ומתן מול דרגים בכירים, חברות, ספקים ולקוחות קצה, הובלת שותפויות אסטרטגיות, וכן גיוס, ניהול והכשרת צוותים בסביבה תחרותית. רקע נרחב בבניית מערכי סחר, מבצעים, דיוור ושת"פ .

2020-2026: מנהלת מכירות ארצית DS Automobiles | "דוד לובינסקי"

הישג בינלאומי: הובלת המותג למקום ה-7 בעולם במדדי מכירות מכונית DS7 CROSSBACK, מתוך 650 סניפים גלובליים.

ניהול הכנסות: יצירת מחזור מכירות שנתי של כ-75 מיליון ש"ח, תוך עמידה עקבית ביעדים וברווחיות. **פיתוח עסקי:** הקמת מערך המכירות הארצי מן היסוד, כולל גיוס, הכשרה וניהול צוותים. הקמת מערך שירות לקוחות ומוסכים, מערך טרייד אין ומימון .

אסטרטגיית מוצר: אפיון מוצרים מול היצרן בחו"ל, קביעת מודלי תמחור אסטרטגיים וניתוח שוק תחרות, ניהול מלאי קיים FIFO והזמנות עתידיות.

קשרי חוץ וחוזים: ניהול התקשרויות וחוזים מורכבים מול ציי רכב, חברות ליסינג וגופים ממשלתיים. **ניהול שיווק:** בניית תכניות עבודה שנתיות, ניהול תקציבי פרסום רחבים, עבודה מול משרד פרסום, הובלת השקות מוצר, תקנון מבצעים, אירועי לקוחות, מועדון לקוחות, הטבות ושימור לקוחות.

2016-2020: מנהלת אולם תצוגה DS STORE HERZLIA | "דוד לובינסקי"

בניית תהליכי עבודה פרונטליים מול לקוחות פרטיים ועסקיים.

פתיחת אולם DS הרצליה הקמה והכשרת צוות .

הקמת מערך הטרייד אין, המימון ורכבי נהיגת המבחן.

הקמת מערך שירות טלפוני ומוסכים ללקוחות הפרימיום, הקמת ציי רכבים חלופיים ונהלים.

2014-2016: יועצת מכירות SEAT | צמפיון מוטורס

עבודה פרונטלית מול לקוחות פרטיים, ניהול תהליכי טרייד-אין ובניית תמהילי אשראי וביטוח.

2009-2014: ניהול שת"פ וסחר | "רמי לוי שיווק השקמה"

הובלת משא ומתן וסגירת חוזים שנתיים מול החברות הגדולות במשק למיליון וחצי לקוחות הרשת.

ניתוח דוחות מכירה מורכבים והפקת תובנות עסקיות לשיפור ביצועים ROI .

ניתוח דאטה וקהלי יעד לשם הגדלת רווחיות והצעות ערך ייחודיות לקהלים שונים.

יצירה ופרסום מערך מבצעים בפלטפורמות השונות של הרשת .

שירות צבאי:

2006-2015 (מילואים): חובשת ביחידת חילוץ והצלה, פיקוד העורף.

2004-2006 (סדיר): חובשת פלוגתית בחיל הנדסה קרבית.

השכלה והכשרה:

2022-2026: מסחר והשקעות בשוק ההון .

2006-2009: תואר ראשון בתקשורת, האוניברסיטה הפתוחה .

שפות:

עברית- שפת אם . אנגלית- רמה גבוהה מאוד. קריאה כתיבה ודיבור.