קורות חיים

**פרטים אישיים :**

**שם**: רני ליבנת

**כתובת:** ערד

**טלפון**: **0545337241**  **בבית :**089973947 **דוא"ל –** **ranlivnat@kinneret.co.il**

**מצב משפחתי:** גרוש

**שפות זרות**: **אנגלית** ( דיבור, כתיבה וקריאה - שליטה מלאה ), **גרמנית**, **שוויצרית –** ברמה טובה.

**השכלה:** לימודים לטכנאי מכונות בשוויץ

**ניסיון בעבודה:**

- 2019 **CMO בחברת א.טייב הנדסה** – חברת תכנון וניהול פרויקטים מולטידיסציפלינרים

2019 - 2014 **מנהל שיווק ופיתוח עסקי בחברת מעוף הנדסה** - חברת תכנון ,ניהול פרויקטים ופיקוח בתחומי ה: חשמל, מכשור

 ובקרה, צנרת ,תהליך ואנרגיה.

2013 - 2010 **דירקטור מכירות ושיווק בחברת שביט התכוף,** אחראי על השוק המקומי והבינלאומי בתחום מכליות (מתכת) –

 כמו כן שימשתי כמנהל מחלקת הסחר (קומט) בכפיפות למנכ"ל הקבוצה. התפקיד כלל ניהול ישיר של אנשי

 המכירות ומזכירת יבוא.

2010 - 2007 **תמיכה ויעוץ** עבור מספר חברות בתחום השיווק הבינלאומי - בדגש על חדירה ,ניהול שווקים חדשים ובניית

 בסיסי נתונים.

2007 - 2002 **מנהל מכירות בינלאומי בתחום האוטומציה ( בשוק מערב אירופה ) בחברת ברן טכנולוגיות - מקבוצת ברן**

 התפקיד כלל:

* "פתיחת דלתות" - חיפוש, זיהוי, פילוח ויצירת קשר עם לקוחות פוטנציאלים בשווקים חדשים .
* תכנון ובניית אסטרטגיית מכירות על פי יעדים מוגדרים דרך לקוחות סופיים וספקי משנה – Integrators + s 'OEM , איתור וניהול מפיצים, פיתוח עסקי, שתפ"ים – התפקיד כלל פגישות רבות בחו"ל .
* אפיון, הטמעה, מכירת המוצר, עמידה ביעדי המכירה שנקבעו והגדלת היקף המכירות השנתי .

 בחברה יוצרו לוחות מקשים ולחצנים ( מוצרי מדף ו (Custom designמבוססי טכנולוגיית פיאזו אלקטריק.

2001 - 2000 **מנהל השיווק בחב' "שלח הנדסה" ( כיום עלוטק ) - קיבוץ עלומים, תחומי העיסוק כללו:**

* זיהוי ומכירת פתרון כולל ללקוח (חומרה + תוכנה) לפרויקטים בתחום הבקרה תעשייתית.
* התאמת מערכת באינטגרציה למערכת קיימת כגון : ניהול נתוני רצפת יצור , במפעלים כדוגמת: ווישי , קמ"ג

2000 - 1999 **מנהל מכירות בחב' "אדקס" תעשיות בע"מ** ,

* שיווק רכיבי חשמל לתעשייה, קידום פרויקטים בתעשייה בתחום יצור לוחות החשמל.

1999 - 1992  **מנהל שיווק ומכירות בחב' אלפאטק טכנולוגיות – מקבוצת טראנסאלקטריק בע"מ**,

 חברה העוסקת ביבוא ושיווק רכיבי חשמל ואלקטרוניקה לתעשייה, התפקיד כלל:

* ניהול צוות המכירות.
* קיום קשר הדוק עם ספקים ויצרנים באירופה.
* קידום מכירות ואפיון הציוד בפרויקטים גדולים בתעשייה כגון: מפעל המגנזיום במפעלי ים המלח, אינטל קריית גת, חב' חשמל , טבע , תנובה, קמ"ג ועוד.
* מכירות שוטפות, הכוללות מעקב אחר לקוחות וכן טלמרקטינג.
* ארגון ימי הדרכה בנושא תפעול הציוד.

1992 – 1982 **טכנאי מכניקה עדינה - שיפוץ מכונות, עיבוד שבבי , פיקוד, בקרה וחשמל למכונות** בשוויץ.

 **- מבקש לשמור על דיסקרטיות -**