כתיבת קורות חיים בעולם עבודה משתנה

יריד תעסוקה | 15.9.2025

משרד העבודה
מינהל תעסוקת אוכלוסיות

אמצע הדרך

משרד העבודה
מינהל התעסוקה אוכלוסיות
אמצע הדרך

קורות חיים בעולם עבודה משתנה

📌 קורות חיים הם כלי שיווקי, לא רק מסמך טכני.

📌 התאמה אישית – אין נוסח אחיד.

📌 אותנטיות ושקיפות חשובים למגייסים.

📌 מגייסים מחפשים את האדם - לא רק את השורה.

משרד העבודה
מינהל התעסוקה אוכלוסיות

אביב באך

| 050-1234567 | aviv.cohen@email.com | תל אביב

פרופיל אישי

אני מניע אנשים ויוצר הזדמנויות. התחלתי כקצין פיתוח ארגוני בצה"ל, משם עברתי לעסוק במכירות טכנולוגיות ובמשך 8 שנים הבאתי את הארגונים לתוצאות יוצאות דופן תוך בניית קשרים ושותפויות עם לקוחות.

אני מאמין שמכירה אמיתית מתחילה בהקשבה עמוקה ובהבנה מדויקת של צרכי הלקוח. בתפקיד הנוכחי שלי כמנהל מכירות בחברת נאנוטק טכנולוגיה, אני מוביל מהפכה דיגיטלית בשיטות המכירה ומבנה מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחות ארגוניים.

כישורים ומיומנויות

• הובלת צוותי מכירות • ניהול מו"מ ואסטרטגיית מכירה • יכולת ניתוח נתונים ו- Power BI
Salesforce & CRM מתקדם • צילום ועיצוב גרפי • Team player

ניסיון תעסוקתי

מנהל מכירות חוץ | TechFlow Solutions | 2016 - היום

- פיתחתי מערך מכירה מבוסס נתונים שהביא לעלייה של 150% בהכנסות תוך 18 חודשים
- בניתי וליווייתי צוות של 8 נציגי מכירות, כולם השיגו יעדים מעל 110%
- יצרתי שותפויות אסטרטגיות עם 25+ חברות מובילות בתחום הטכנולוגיה
- בניתי מתודולוגיה ייחודית שקיצרה את מחזור המכירה ב-40%

רכז פיתוח עסקי | GrowthTech Consulting | 2015 - 2009

- הבאתי 35 לקוחות חדשים, תרומה של 8 מיליון ₪
- פיתחתי שיתופי פעולה עם 15 חברות טכנולוגיה

נציג מכירות בכיר | Samsung Israel | 2009 - 2004

קצין פיתוח ארגוני |צה"ל | 2009 - 1990

- הובלתי פרויקט טכנולוגי מתקדם וניהלתי צוותים

השכלה - תואר ראשון במנהל עסקים -אוניברסיטת תל אביב | 2014

שפות – עברית שפת אם **אנגלית** ברמה גבוה מאד

הישגים מיוחדים

🏆 **מנהל המכירות המצטיין** TechFlow Solutions (2022, 2023)
🚀 **פרויקט דיגיטליזציה** -הובלתי מעבר דיגיטלי שחסך 500₪ K עלויות

הפרופיל האישי

כישורים ומיומנויות

ניסיון תעסוקתי אחרון

***5156**

יירה אחרי גיל 50!

הפרופיל האישי

- ❑ 4-5 שורות ממוקדות בראש הקורות חיים.
- ❑ משלב ניסיון מקצועי וערך מוסף אישי.
- ❑ מילות מפתח רלוונטיות לתחום.
- ⚠️ להימנע מקלישאות כלליות.

✅ אני מאמין שמכירה אמיתית מתחילה בהקשבה עמוקה ובהבנה מדויקת של צרכי הלקוח.

❌ איש מקצוע מצוין, חרוץ, יצירתי, לומד מהר.

משרד העבודה
מינהל תעסוקת אוכלוסיות

הפרופיל האישי

אביב באך

| 050-1234567 | aviv.cohen@email.com | תל אביב

פרופיל אישי

אני מניע אנשים ויוצר הזדמנויות. התחלתי כקצין פיתוח ארגוני בצה"ל, משם עברתי לעסוק במכירות טכנולוגיות ובמשך 8 שנים הבאתי את הארגונים לתוצאות יוצאות דופן תוך בניית קשרים ושותפויות עם לקוחות.

אני מאמין שמכירה אמיתית מתחילה בהקשבה עמוקה ובהבנה מדויקת של צרכי הלקוח. בתפקיד הנוכחי שלי כמנהל מכירות בחברת נאנוטק טכנולוגיה, אני מוביל מהפכה דיגיטלית בשיטות המכירה ומבנה מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחות ארגוניים.

כישורים ומיומנויות

• הובלת צוותי מכירות • ניהול מו"מ ואסטרטגיית מכירה • יכולת ניתוח נתונים ו- Power BI
Salesforce & CRM מתקדם • צילום ועיצוב גרפי • Team player

ניסיון תעסוקתי

מנהל מכירות חוץ | TechFlow Solutions | 2016 - היום

- פיתחתי מערך מכירה מבוסס נתונים שהביא לעלייה של 150% בהכנסות תוך 18 חודשים
- בניתי וליוויתי צוות של 8 נציגי מכירות, כולם השיגו יעדים מעל 110%
- יצרתי שותפויות אסטרטגיות עם 25+ חברות מובילות בתחום הטכנולוגיה
- בניתי מתודולוגיה ייחודית שקיצרה את מחזור המכירה ב-40%

רכז פיתוח עסקי | GrowthTech Consulting | 2015 - 2009

- הבאתי 35 לקוחות חדשים, תרומה של 8 מיליון ₪
- פיתחתי שיתופי פעולה עם 15 חברות טכנולוגיה

נציג מכירות בכיר | Samsung Israel | 2009 - 2004

קצין פיתוח ארגוני |צה"ל | 2009 - 1990

- הובלתי פרויקט טכנולוגי מתקדם וניהלתי צוותים

השכלה - תואר ראשון במנהל עסקים -אוניברסיטת תל אביב | 2014

שפות – עברית שפת אם **אנגלית** ברמה גבוה מאד

הישגים מיוחדים

🏆 **מנהל המכירות המצטיין** TechFlow Solutions (2022, 2023)
🚀 **פרויקט דיגיטליזציה** -הובלתי מעבר דיגיטלי שחסך 500K ₪ עלויות

***5156**

יירה אחרי גיל 50!

כישורים ומיומנויות

- ❑ נציג את הכישורים שתורמים לתפקיד כאן ועכשיו.
- ❑ נשלב Hard Skills וגם Soft Skills
- ❑ מקסימום 8 - 10 כישורים רלוונטיים.
- ❑ רצוי להציג בצורה ברורה עם כותרת .

✅ הובלת צוותי מכירות, ניהול מו"מ ואסטרטגיית מכירה, יכולת ניתוח נתונים ו- Power BI

❌ Word, דיבור עם אנשים, למידה מהירה.

משרד העבודה
מינהל התעסוקה אוכלוסיות

אביב באך

| 050-1234567 | aviv.cohen@email.com | תל אביב

פרופיל אישי

אני מניע אנשים ויוצר הזדמנויות. התחלתי כקצין פיתוח ארגוני בצה"ל, משם עברתי לעסוק במכירות טכנולוגיות ובמשך 8 שנים הבאתי את הארגונים לתוצאות יוצאות דופן תוך בניית קשרים ושותפויות עם לקוחות.

אני מאמין שמכירה אמיתית מתחילה בהקשבה עמוקה ובהבנה מדויקת של צרכי הלקוח. בתפקיד הנוכחי שלי כמנהל מכירות בחברת נאנוטק טכנולוגיה, אני מוביל מהפכה דיגיטלית בשיטות המכירה ומבנה מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחות ארגוניים.

כישורים ומיומנויות

• הובלת צוותי מכירות • ניהול מו"מ ואסטרטגיית מכירה • יכולת ניתוח נתונים ו- Power BI
Salesforce & CRM מתקדם • צילום ועיצוב גרפי • Team player

כישורים ומיומנויות

ניסיון תעסוקתי

מנהל מכירות חוץ | TechFlow Solutions | 2016 - היום

- פיתחתי מערך מכירה מבוסס נתונים שהביא לעלייה של 150% בהכנסות תוך 18 חודשים
- בניתי וליוויתי צוות של 8 נציגי מכירות, כולם השיגו יעדים מעל 110%
- יצרתי שותפויות אסטרטגיות עם 25+ חברות מובילות בתחום הטכנולוגיה
- בניתי מתודולוגיה ייחודית שקיצרה את מחזור המכירה ב-40%

רכז פיתוח עסקי | GrowthTech Consulting | 2009 - 2015

- הבאתי 35 לקוחות חדשים, תרומה של 8 מיליון ₪
- פיתחתי שיתופי פעולה עם 15 חברות טכנולוגיה

נציג מכירות בכיר | Samsung Israel | 2004 - 2009

קצין פיתוח ארגוני |צה"ל | 1990 - 2009

- הובלתי פרויקט טכנולוגי מתקדם וניהלתי צוותים

השכלה - תואר ראשון במנהל עסקים -אוניברסיטת תל אביב | 2014

שפות – עברית שפת אם **אנגלית** ברמה גבוה מאד

הישגים מיוחדים

🏆 **מנהל המכירות המצטיין** TechFlow Solutions (2022, 2023)
🚀 **פרויקט דיגיטליזציה** -הובלתי מעבר דיגיטלי שחסך 500₪ K עלויות

*5156
יירה אחרי גיל 50!

ניסיון תעסוקתי אחרון

- ❑ החלק שהכי מעניין מגייסים – נותן אינדיקציה עדכנית
- ❑ להתמקד בהישגים ותוצאות, לא רק תיאור משימות.
- ❑ שימוש בפעלים אקטיביים (הובלתי, יזמתי, שיפרתי).
- ❑ הצגת מדדים כמותיים כשאפשר.

✅ הובלתי צוות של 6 עובדים, והגדלתי הכנסות ב-20% תוך פחות משנה.

❌ אחראי על צוות ועבודה מול לקוחות.

משרד העבודה
מינהל התעסוקה אוכלוסיות

אביב באך

| 050-1234567 | aviv.cohen@email.com | תל אביב

פרופיל אישי

אני מניע אנשים ויוצר הזדמנויות. התחלתי כקצין פיתוח ארגוני בצה"ל, משם עברתי לעסוק במכירות טכנולוגיות ובמשך 8 שנים הבאתי את הארגונים לתוצאות יוצאות דופן תוך בניית קשרים ושותפויות עם לקוחות.

אני מאמין שמכירה אמיתית מתחילה בהקשבה עמוקה ובהבנה מדויקת של צרכי הלקוח. בתפקיד הנוכחי שלי כמנהל מכירות בחברת נאנוטק טכנולוגיה, אני מוביל מהפכה דיגיטלית בשיטות המכירה ומבנה מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחות ארגוניים.

כישורים ומיומנויות

• הובלת צוותי מכירות • ניהול מו"מ ואסטרטגיית מכירה • יכולת ניתוח נתונים ו- Power BI
Salesforce & CRM מתקדם • צילום ועיצוב גרפי • Team player

ניסיון תעסוקתי

מנהל מכירות חוץ | TechFlow Solutions | 2016 - היום

- פיתחתי מערך מכירה מבוסס נתונים שהביא לעלייה של 150% בהכנסות תוך 18 חודשים
- בניתי וליווי צוות של 8 נציגי מכירות, כולם השיגו יעדים מעל 110%
- יצרתי שותפויות אסטרטגיות עם 25+ חברות מובילות בתחום הטכנולוגיה
- בניתי מתודולוגיה ייחודית שקיצרה את מחזור המכירה ב-40%

רכז פיתוח עסקי | GrowthTech Consulting | 2009 - 2015

- הבאתי 35 לקוחות חדשים, תרומה של 8 מיליון ₪
- פיתחתי שיתופי פעולה עם 15 חברות טכנולוגיה

נציג מכירות בכיר | Samsung Israel | 2004 - 2009

קצין פיתוח ארגוני |צה"ל | 1990 - 2009

- הובלתי פרויקט טכנולוגי מתקדם וניהלתי צוותים

השכלה - תואר ראשון במנהל עסקים -אוניברסיטת תל אביב | 2014

שפות – עברית שפת אם **אנגלית** ברמה גבוה מאד

הישגים מיוחדים

🏆 **מנהל המכירות המצטיין** TechFlow Solutions (2022, 2023)
🚀 **פרויקט דיגיטליזציה** -הובלתי מעבר דיגיטלי שחסך 500₪ K עלויות

ניסיון תעסוקתי אחרון

*5156

יירה אחרי גיל 50!

תודה על ההשתתפות

למידע נוסף על תכנית אמצע הדרך

*5156

משרד העבודה
מינהל תעסוקת אוכלוסיות

אמצע הדרך