

קורות חיים - אוולין רותם

דוא"ל: evelyn.rotem9@gmail.com מס' סלולארי: 052-2605222
מגורים: קיבוץ נתיב הל"ה מצב משפחתי: נשואה + 3

- ניסיון רב בניהול ויישום פעילויות אסטרטגיות להצלחה וצמיחה.
- מנוסה בניהול ותפעול יחידות רווח והפסד, ניהול תקציבים של מעל 300 מילון ש"ח, פיתוח עסקי, מו"מ והפעלת ספקים.
- ניהול והובלת פרויקטים ותהליכי שינוי בארגונים מגוונים בסקטור הקיבוצי, הציבורי והעסקי.
- ראייה חברתית ועסקית, כושר מנהיגות, ייצוגיות, וסגנון ניהול משתף ומטפח.

השכלה והכשרה מקצועית:

פיתוח ויעוץ ארגוני – אוניברסיטה תל אביב
תואר שני M.B.A במנהל עסקים, Herriot Watt University.
תכנית שוורץ להכשרת מנהלים למערכות חינוך ומרכזים קהילתיים, האוניברסיטה העברית בי-ם.
תואר ראשון B.A. בעבודה סוציאלית, אוניברסיטה העברית בירושלים.

ניסיון תעסוקתי:

2017/01 – עד היום מנהלת קהילה בקיבוץ שדה יואב ומנהלת קהילה בקיבוץ תל יצחק

- ניהול תהליכים חברתיים ובינוי קהילתי, גיבוש חזון ועוד.
- תכנון וניהול תקציב הקהילה, שינוי שיטת מיסוי, ניהול פרויקטים של פיתוח היישוב, ניהול ענף השכרות.
- ביצוע תהליך קליטת 50 משפחות והשתלבותם בקהילה.
- קידום ומיסוד נושא פנסיה, הקמת קרן סיעוד פנימי, ליווי תמורות ממודל "פירות נכסים", ומקורות נוספים.
- ניהול תחומי חינוך, תרבות, בריאות ורווחה, איכות חיים, ושירותים קהילתיים נוספים.
- ניהול תהליך שיוך דירות, שיתוף ציבור, שיפור התקשורת לתושבי הישוב ועוד.

2017-2011 מנכ"ל ובעלים של חברת היעוץ Comlead

- פיתוח ויישום מודל יעוץ לשיפור ופיתוח שירותים קהילתיים לקיבוצים בשיתוף פעולה עם מועצות אזוריות.
- יעוץ וליווי הנהלות ובעלי תפקידים בקיבוצים, שיוניים ארגוניים, ופיתוח מנהלים.
- יעוץ ופיתוח מערכי שרות חוץ ופנים ארגוניים לגופים ציבוריים ועסקיים.

2016-2014 ממנכ"ל מכירות בחברת מי עדן

- ניהול של 50 עובדים ומנהלים, הובלת פעילות המכירות של כלל הקטגוריות ומוצרי החברה.
- אחריות לניהול מערך גיוס לקוחות חדשים ומכירות ללקוחות הקיימים: Cross sales & Up sales
- ניהול רב ערוצי - הקמת מוקדים טלפוניים, ערוץ דיגיטלי, לקוחות אסטרטגיים, משווקים מורשים ומכירות שרות.
- פיתוח ערוצי מכירות חדשים: ערוץ ועדים, שיתופי פעולה עסקיים, עמדות מכירה פרונטליות, מגזר ערבי וחרדי.
- הובלה להגדלת היקף גיוס הלקוחות החדשים ב-12% בהשוואה לתקופה קודמת.

2010-2005 ממנכ"ל לקוחות בחברת שטראוס מים (תמי)

- חברת הנהלה בכפיפות למנכ"ל (ממלאת מקום מנכ"ל), ניהול תקציב שנתי של מאות מיליוני שקלים.
- ניהול אגף הלקוחות אשר טיפל בכ-350 אלף לקוחות פעילים במגזר הביתי, העסקי והמוסדי.

- אחריות על 85% מהרווח של החברה, צמיחה בהכנסות בשיעור העולה על 20% לשנה במשך שנתיים, הכפלת הלקוחות ושימור של 95% מסך הלקוחות.
- אחריות לפיתוח מוצרי שרות חדשים ללקוחות החברה וניהול מועדון לקוחות.
- ניהול צוות מנהלים וכ- 300 עובדים: מוקדי מכירות ושירות, סוכני שטח, טכנאים, מתקינים ומערך לוגיסטי.
- ניהול מערך הפצה של יותר מ- 500,000 פריטים בשנה לבתי הלקוחות בכל אזורי הארץ.
- ניהול פרויקט IT לניהול קשרי לקוחות בחברה – מערכת CRM Siebel – כולל אפיון, יישום והטמעה.
- גיבוש ויישום מדיניות שירות הלקוחות בחברה.

פעילויות נוספות

- ליווי עסקים קטנים מטעם עמותת "שותפות 2000" בעיר בית שמש – פעילות התנדבותית.
- הובלת מאבק ציבורי להקמת גן לאומי בעמק האלה- לשמירת הסביבה – פעילות התנדבותית.
- דירקטורית באגודה שיתופית חקלאית – משקי דרום ו דירקטורית לשעבר ב"מטה כחול-לבן" באגוד התעשיינים
- חברת הנהלה של לשכת המסחר ישראל – ברזיל .
- שופטת בתחרות "מצוינות השרות" – המרכז הישראלי לניהול.
- קבלת פרס למצוינות השרות בשנת 2006 , קבלת פרס פרויקט IT קטגוריה CRM שנת 2007.

שפות עברית – רמת שפת אם | אנגלית – רמה גבוהה | פורטוגזית – שפת אם

** המלצות תינתנה עפ"י דרישה.