

קורות חיים: יקיר תורג'מן



טלפון: 054-6450191 מייל: yakirt.get@gmail.com שנת לידה: 1991

מגורים: זכרון יעקב

מצב משפחתי: נשוי+4

מנהל בכיר ואסטרטג עסקי, ניהול יחידות רווח והפסד (L&P), פיתוח עסקי והטמעת טכנולוגיות צמיחה ואוטומציה. ניסיון של 14 שנים בהובלת צוותים ובניית אסטרטגיות שיווק דיגיטלי בסקטור העסקי והטכנולוגי.

ניסיון מקצועי

2026 – עצמאי – סמנכ"ל פיתוח עסקי במיקור חוץ

פרויקט אחרון עד 1.6.26: מנכ"ל חברת VMI - בית ספר לעסקים של לירון מור

- הובלת תוכנית הבראה מקיפה לטיפול בשחיקת תזרים ורווח
- ניהול השיווק והמכירות להגדלת הרווחיות של החברה
- הטמעת מערכות AI לניהול שגרה עבודה על בסיס סיסטם תפעולי מדויק ויעיל יותר
- יישום מערכת נהלים חדשה ושגרות ניהול שהפכו את הארגון למוכוון-יעדים ומדידה.
- הובלת תוכנית התייעלות רוחבית (כמות ואיכות כוח אדם) ומעבר למודל תפעולי רזה.
- שיפור מדדי עובדים, (KPIs) הגדלת תפוקה וערך ללקוחות, וייצוב מערך השירות.

2021 – 2026: אסטרטג ומנהל בכיר, A2Z (נטינג בע"מ)

- מנהל פיתוח עסקי ומכירות ראשי: אחראי על הרחבת נתח השוק של חטיבת הדיגיטל, ניהול תהליכי מכירה מורכבים (B2B) וייזום שותפויות אסטרטגיות חדשות.
- אסטרטג חברה בכיר: הגדרת כיוונים אסטרטגיים לטווח ארוך, זיהוי מנועי צמיחה חדשים וניתוח שוק.
- מנהל מחלקת שיווק דיגיטלי (PPC/SEM): ניהול ופיקוח על קמפינים ותקציבי שיווק דיגיטלי גדולים במיוחד (B2C & B2B), תוך מיקסום החזר ההשקעה (ROI).
- הובלת מהלכי צמיחה: יישום טכנולוגיות AI ואוטומציה להרחבת הביקושים ושיפור מתמיד של יחסי ההמרה (CRO).

2014 – 2021: מייסד ומנכ"ל, סוכנות Get2Gether

סוכנות פיתוח עסקי ושיווק דיגיטלי. הובלתי את החברה עד אקזיט מוצלח לחברת נטינג בע"מ (מאי 2021).

- מנכ"ל ומוביל אסטרטגי: ניהול מלא של יחידת רווח והפסד (L&P) – כולל בנייה וניהול תקציב, תזרים, כוח אדם, פיתוח מוצרים חדשים ותמחור.
- ייעוץ ופיתוח עסקי: שימשתי כמנהל פיתוח עסקי ומנהל שיווק במיקור חוץ עבור מנעד רחב של חברות ולקוחות.
- מנהיגות וניהול מערך: בנייה, ניהול והשבחה של מערכי מכירות (כולל CRM) ושיווק, הטמעת מערכות מחשוב ואוטומציה לשיפור יעילות תפעולית.
- תוצאות: הובלתי מהלכי צמיחה שאפשרו את מכירת הסוכנות לחברה גדולה יותר (אקזיט).

2013: מנהל פיתוח עסקי, Innovative - חברה לניהול שגרירויות בישראל.

- אחריות על יצירת קשרים עסקיים חדשים ופיתוח הזדמנויות עסקיות מול גורמים רלוונטים.

פרויקטים נוספים (ניסיון מוקדם)

- **יועץ אסטרטגי** לעמותת 'נעלה' להטמעת תהליכי ליווי וקליטה של עולים
- **שופט** בתחרויות אזוריות בפרויקט "יזמים הצעירים ישראל"

2. מיומנויות וכלים טכנולוגיים

- **ניהול והטמעת מערכות:** אפיון והטמעת CRM, מערכות אוטומציה ודיוור, מערכות ניהול מכירות וניהול פרויקטים.
- **אנליזה וחקר שיווקי:** שליטה מצוינת בכלי אנליטיקה, מדידה וניתוח נתונים
- **טכנולוגיות צמיחה:** מומחיות בכלי **AI עסקיים**, Google Ads (משווק מוסמך) ו-CRO.

3. השכלה והכשרות מקצועיות

שנה	מוסד/ארגון	הסמכה/תחום
2013-2016	המרכז הבינתחומי הרצליה	תואר ראשון (B.A.) בכלכלה ומנהל עסקים
2017	מכללת דוידזון	NLP לעסקים
2016	Google	משווק מוסמך Google AdWords
2015	נובה ו-Mckinsey	קורס ייעוץ אסטרטגי עסקי
2013	פעמונים	קורס "Coaching" לייעוץ כלכלי בארגון

4. שירות צבאי ופיקוד

שנה	יחידה	תפקיד ופיקוד
2009-2013	חטיבת הצנחנים (סדיר + קבע)	לוחם וקצין ניהול (ניהול ותפעול פלוגה המונה 120 אנשים).
הצטיינות:	תעודת הצטיינות יום העצמאות ה-64 של מפקד החטיבה (אל"מ אמיר ברעם).	

5. שונות

- **שפות:** עברית (שפת אם), אנגלית (טובה).
- **הרצאות:** מרצה מנוסה בפיתוח עסקי, שיווק דיגיטלי, מכירות ותודעה חיובית.
- **המלצות:** יינתנו על פי דרישה.