



17/3/25

קול קורא לתפקיד מנהל תפעול שיווק ומכירות ב-אמת המים רגבה

תיאור התפקיד: מנהל תפעול, שיווק ומכירות, יהיה אחראי על ניהול הפעילות היומיומית של מרכז המבקרים, פיתוח ויישום אסטרטגיות שיווק ומכירה, והבטחת חוויית מבקר איכותית ומעשירה.

כפיפות - מנהל האתר

היקף משרה - 80%

תחומי אחריות:

1. תפעול:

- ניהול ותיאום הפעילות השוטפת של המרכז, כולל לוחות זמנים, סיורים ואירועים מיוחדים.
- פיקוח על תחזוקת האתר, כולל אמת המים העות'מאנית והמתקנים הנלווים.
- הבטחת עמידה בסטנדרטים בטיחותיים ותקני שירות.
- ניהול צוות העובדים והמתנדבים, כולל גיוס, הכשרה והערכה.

2. שיווק:

- פיתוח ויישום אסטרטגיות שיווק להגדלת מודעות הציבור למרכז ולמשיכת מבקרים חדשים.
- ניהול ערוצי השיווק הדיגיטליים, כולל רשתות חברתיות, אתר האינטרנט ודיוורים אלקטרוניים.
- יצירת שיתופי פעולה עם ארגונים, מוסדות חינוך וקהילות מקומיות.
- פיתוח חומרי שיווק ופרסום, כגון פליירים, עלונים וסרטונים.

3. מכירות:

- פיתוח ויישום אסטרטגיות מכירה להגדלת הכנסות המרכז.
- ניהול הזמנות קבוצתיות, כולל בתי ספר, תיירים וארגונים.
- מעקב אחר יעדי מכירות והכנת דוחות תקופתיים.
- זיהוי הזדמנויות למוצרים ושירותים נוספים, כגון חנות מזכרות או סדנאות מיוחדות.

דרישות התפקיד:

- תואר ראשון בתחום רלוונטי (ניהול, שיווק, תיירות).
- ניסיון מוכח של לפחות 3 שנים בתפקידים דומים, עם עדיפות לניסיון במרכזי מבקרים או אתרי תיירות.
- יכולת ניהול צוות ויחסי אנוש מצוינים.
- כישורי תקשורת מעולים בכתב ובעל פה.
- יכולת עבודה בסביבה ממוחשבת ושליטה בתוכנות אופיס וכלי שיווק דיגיטליים.
- ידיעת השפה העברית ברמת שפת אם; ידיעת השפה האנגלית וכל שפה נוספת יתרון.

כישורים נדרשים:

- חשיבה יצירתית ויכולת פתרון בעיות.
- יכולת עבודה עצמאית ובצוות.
- יכולת ניהול מספר משימות במקביל ועמידה בלוחות זמנים.
- היכרות עם התרבות וההיסטוריה המקומית – יתרון.

המשרה מתייחסת לזכר ולנקבה ויש לקרוא את האמור בלשון זכר כמתכוון לנקבה ולהיפך.

המעוניינים להציג מועמדותם לתפקיד ייפנו פנייתם בצירוף קורות חיים, עד לתאריך 20/4/25 לכתובת המייל

ramits@regba.biz