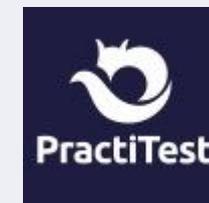


סדרת הוובינרים של נשים משלבות נשים בהייטק

# Revenue Operations

נועה סגול



• סמנכ"לית שיווק וניהול לקוחות

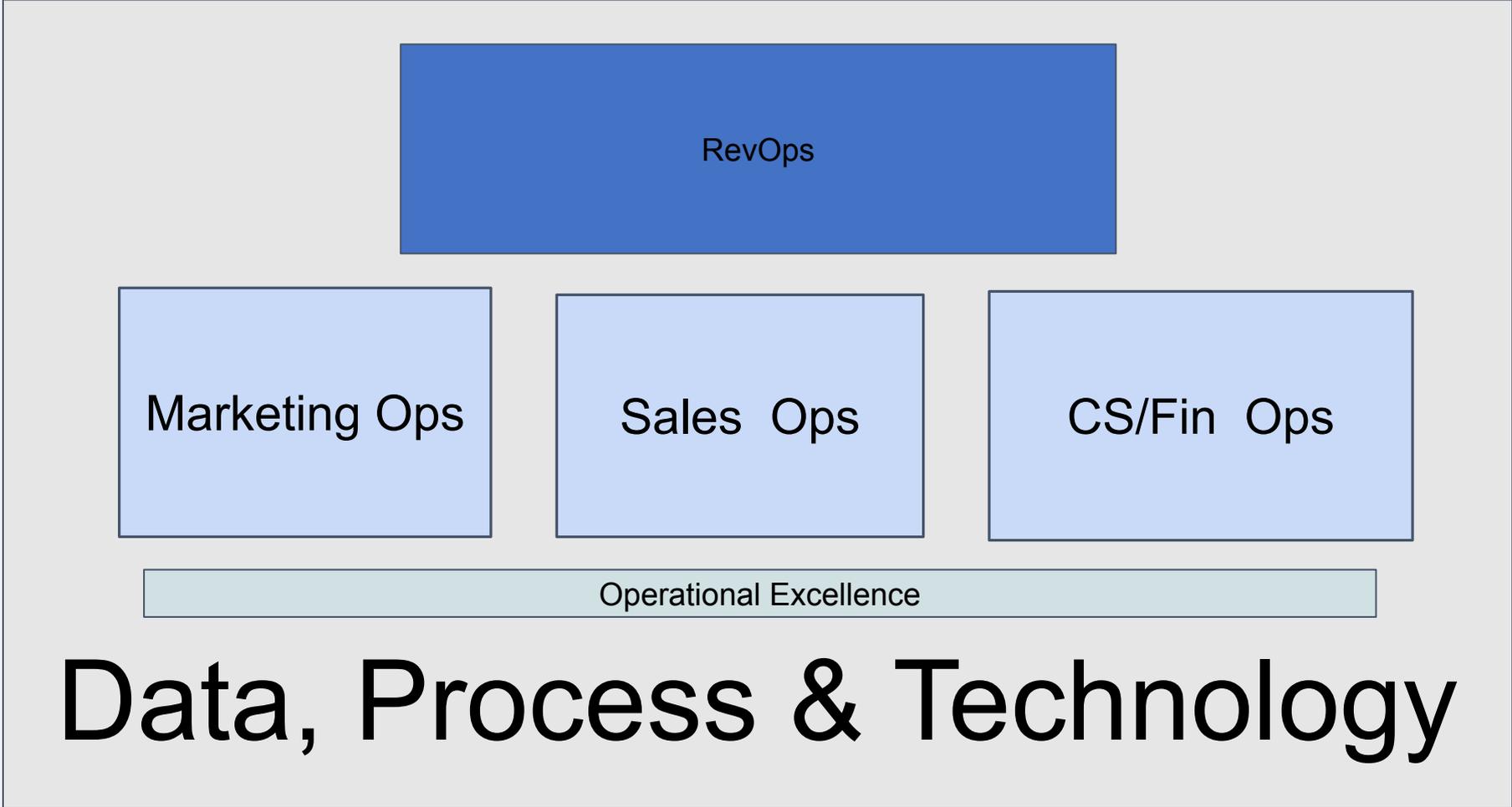


• יועצת RevOps ואסטרטגיה

• פסיכולוגית בהכשרה ובעלת MBA

• תפקיד ראשון בתעשייה - Marketing + Sales Ops

# What is RevOps? (GTM Engineer)



# Sales Ops

Free sales team (AEs) time to focus on selling

## Forecasting & Reporting

- Provide leadership with revenue predictions
- Prepare ongoing report

## Process Optimization

- Determine allocation criteria
- Streamline quote to cash process

## Enablement

- Manage the TechStack
- Train New team members
- Prepare supporting materials - contracts

## Compensation

- Attribution
- Commissions



# Marketing Ops

## MarTech Management

- Marketing Automation:  
HubSpot/ Salesforce
- Other:
  - Data Providers:  
Apollo//Zoominfo/Clay
  - Outreach Software-  
MeetAlfred,Lemlist
  - Email cleanup

## Lead Management

- Lead scoring
- Attribution
- Assignment

## Campaign Execution

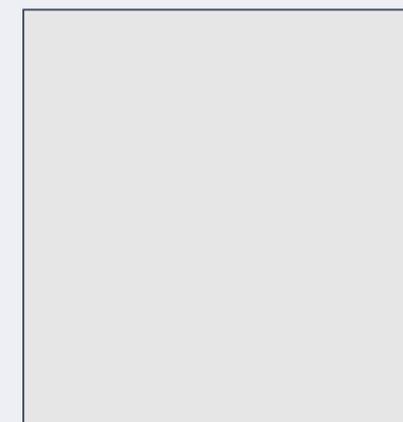
- ABM
- Workflows
- Track KPIs

## Website Management

- Monitor website performance
- SEO/GAO



## איך התפקיד נראה בחברות השונות?

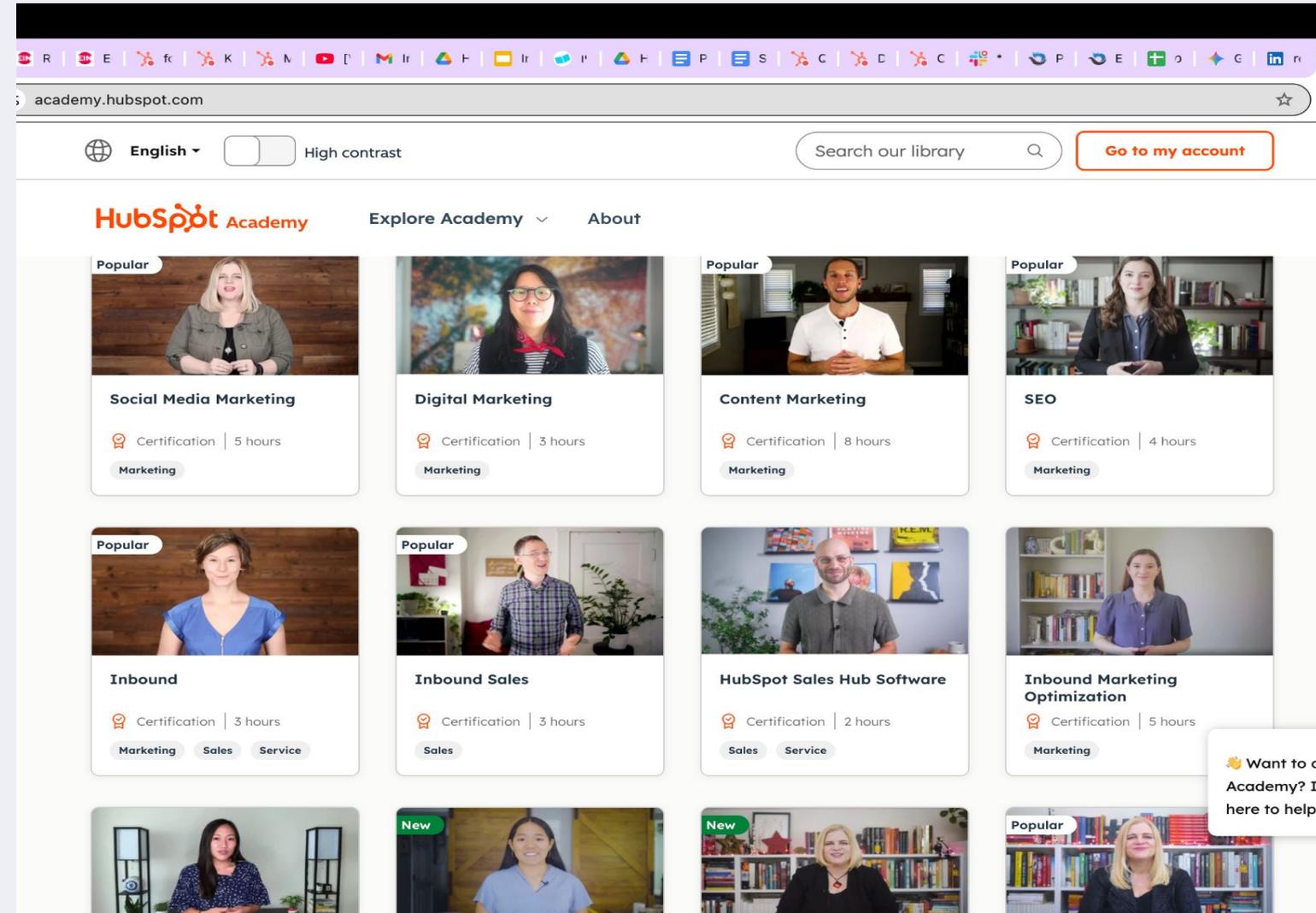


# How to Get There

- **Tools:** Academies : HuBspot. Clay. Zoominfo.
- **Data:** Be organized. Excel/SQL/Power BI
- **Process:** Business Knowledge

## Personal Capabilities:

- Highly organized with strong attention to detail.
- Ability to work independently and drive projects from start to finish.
- Strong analytical and problem-solving capabilities.
- Comfortable working in a fast-paced, global environment.
- Excellent communication and professional English (written & verbal).





סדרת הוובינרים של נשים משלבות נשים בהייטק

# Business Operations

אורי מרום

SOFICO (MOBILITY ERP SYSTEMS)

SDM (Software Delivery Manager)



## נעים מאוד מאוד

- שירתתי כמעט 16 שנים בחיל-הים - סגן מפקד צוללת
- בתפקיד האחרון בצבא הייתי מושאל למטה הכללי - מנהל פרויקטים טכנולוגיים (תרגום אסטרטגיה לפרויקטים חוצי ארגון)
- ניהול פרויקטים תפעוליים בחו"ל - ברזלים ופולסטיקה (דרום-אמריקה, אירופה, סין, וסינגפור)
- מעבר לניו-זילנד - ניהול מפעל אלומיניום קטן/גדול, ואחר-כך חזרה להייטק (חומרה, תוכנה, סייבר)
- מעבר להולנד - ספנות, ושוב תוכנה
- ראש-שבט הצופים הישראליים בהולנד בהתנדבות

# מה זה בכלל BUSINESS OPERATIONS

סך הפעולות והתהליכים שמאפשרים לעסק לפעול ביעילות

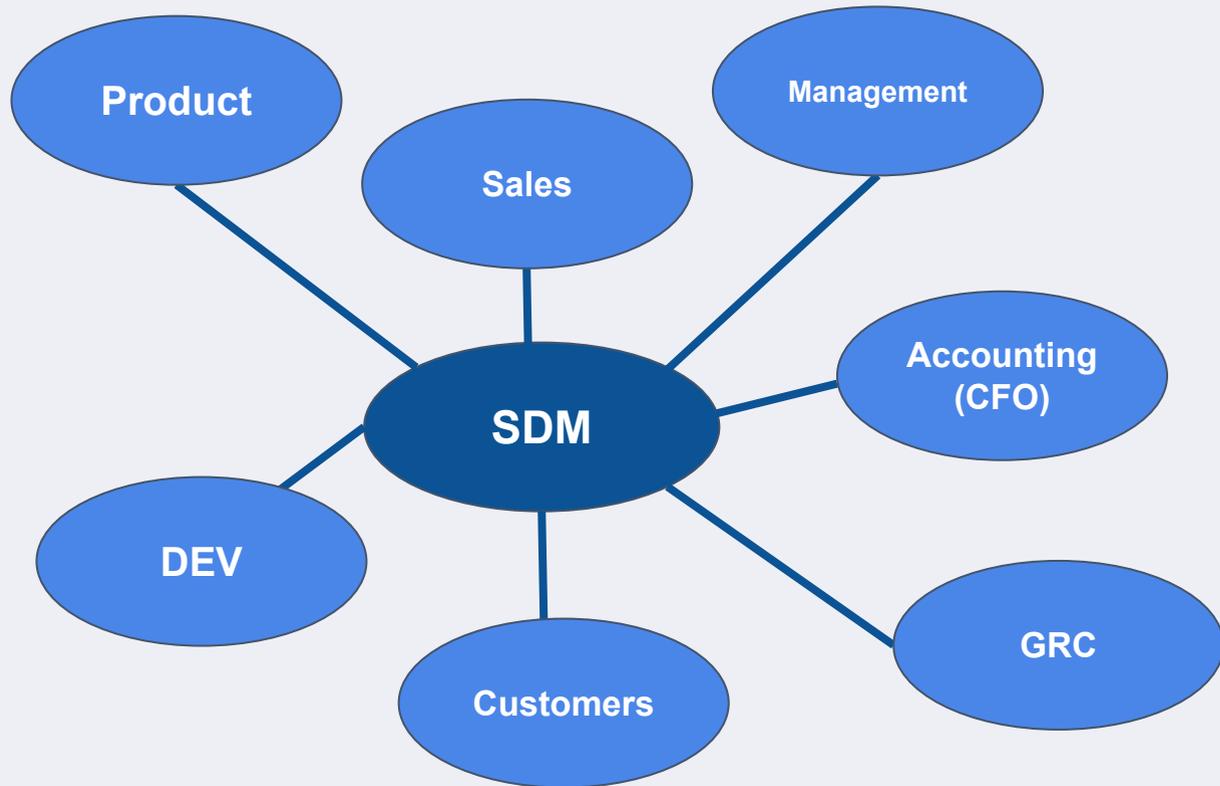
או

לתרגם אסטרטגיה לביצוע

או

לצמצם את הפער בין מה שהנהלה חושבת שקורה, לבין מה שקורה בפועל

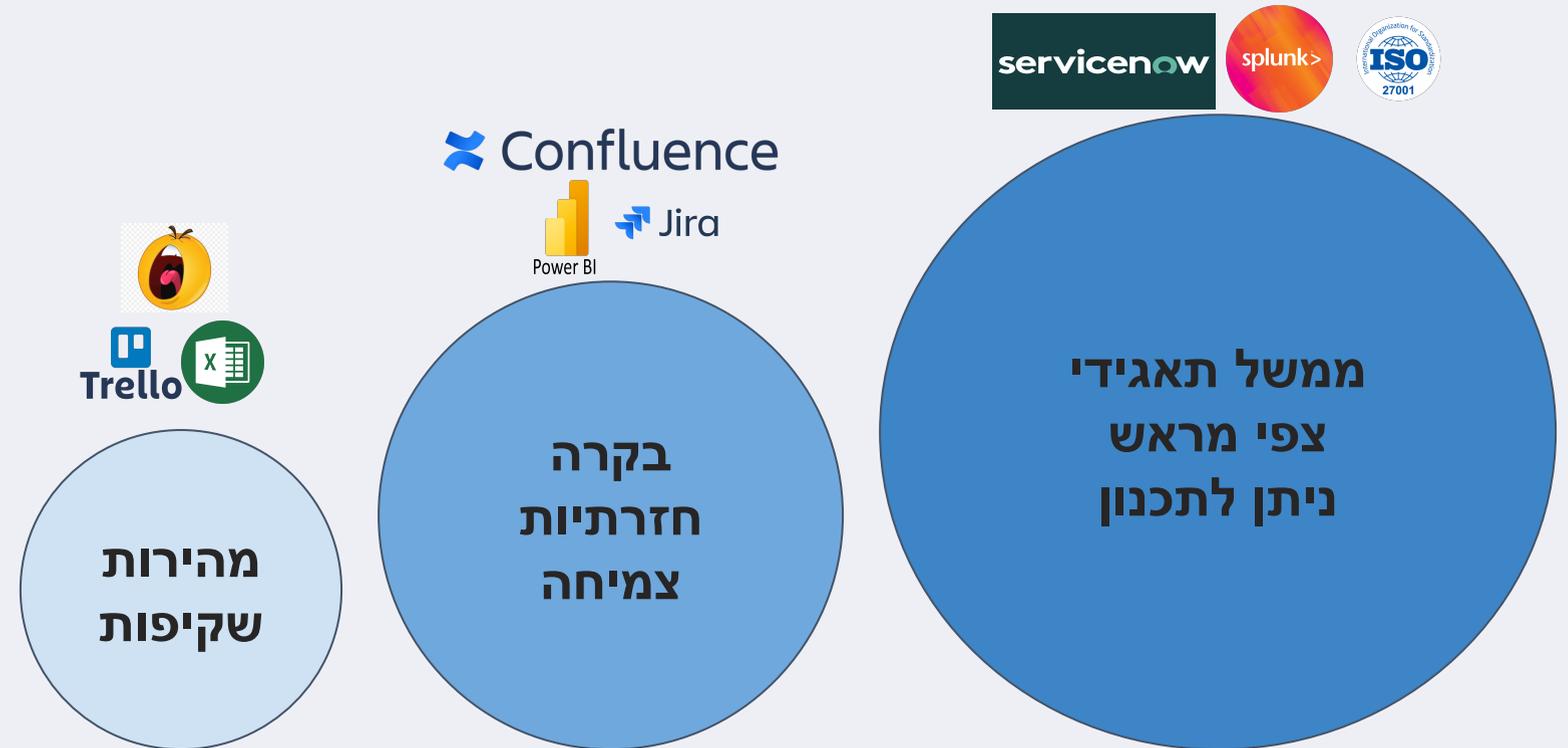
מול מי אני עובד?



# התפקיד שלי

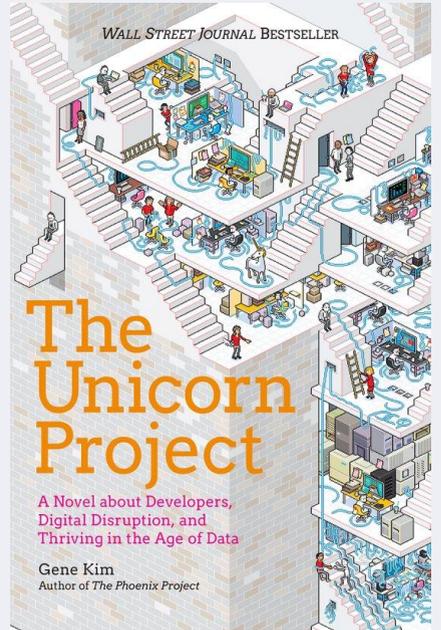
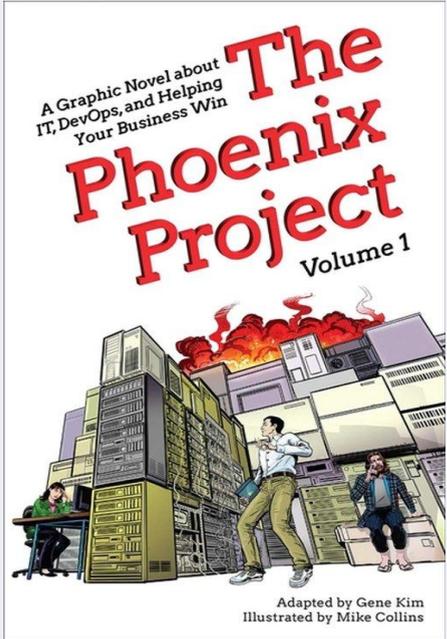
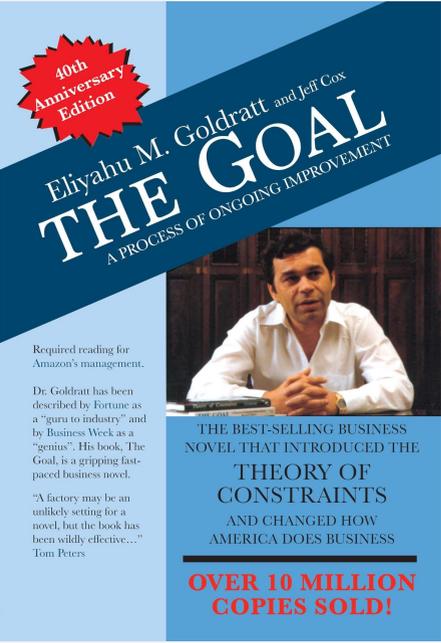
C00 > Global Operations > EMEA > BENE > Me :-)

מה אתה עושה ביום יום? תיאור משימות, פרוייקטים, עם איזה תוכנות אתה עובד בעיקר?



באופן כללי- כמה גמישות יש בתפקיד? כמה מקום להגדיל ראש? כמה מקום יש להביא פן

אישי?



# אילו סקילים נדרשים?

## תכונות רכות -

- להיות קודם כל איש(ה) של אנשים
- סקרנות ואמפתיה
- גמישות מחשבית

## תכונות טכניות (ידע בתוכנות שפות ומערכות) -

- הבנה בארכיטקטורת המערכת
- היכרות טובה (לפחות בסיסית) עם הטכנולוגיה של המוצר
- לדעת לתרגם "טכנולוגיה" ל-"עסקי"

## איזה ניסיון מעשי חשוב שיהיה כדי להגיע לתפקיד הזה?

- להראות שאת יכולה לשלב טכנולוגיה ואנשים כדי להביא תוצאות עסקיות

שאלות?

