

**דני פיינברג, מנהל רכש, יהודה רשתות פלדה:** "מנהל רכש צריך להשתדל לפעול לפי עיקרון שלוש ה-ה' - הגון, הוגן והגיבוי בהתנהלות, הן מול ספקים ונותני שירותים והן מול עובדים ועמיתים מקצועיים".



**דבון אהרון, מנהל לוגיסטיקה, קומברס:** "בעולם גלובלי ותחרותי, הדרישה לאיכות ושיפור מתמיד מחייבת לוגיסטיקה מורכבת. התמחות וידע הנחשבים כסף רב לחברה ומניבה תשואה ישירה".



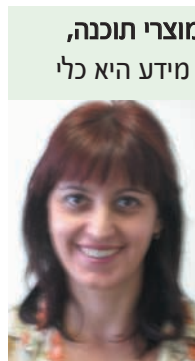
**אורנה פרץ, מנהלת רכש, מאיר - חברה למכוניות ומשאיות:** "מיקוד המאמץ העיקרי של הרכש בשיפור השירות ללקוחות הפנימיים בארגון וממשק העבודה מולם, תוך שיפור ביצועי הספקים והבקרה עליהם".



**חיים בן-שמעון, מנהל הפצה צפון, שטראוס-עלית:** "הפצה היא משענת וביטחון לחטיבת המכירות, שירות ושאפיח לניצחון".



**פיני ראובני, מנהל רכש, טאואר סמיקונדקטור:** "זמן ואלטרנטיבה הם הערובה הטובה ביותר להצלחת הרכש בארגון. מערכת יחסים עם ספקים המבוססת על הגינות, בקרה ומשוב תדירים היא בסיס ליחסים ארוכי טווח ולתועלת הצדדים".



**פרלה בסרבה, סמנכ"ל מוצרי תוכנה, עמיטל דאטה:** "שקיפות מידע היא כלי הכרחי לשיפור רמת השירות ללקוחות ולהקטנת ההוצאות לאורך שרשרת האספקה".



**אלי חפץ, ראש אגף שירות וחלפים, יונדאי, קבוצת כלמוביל:** "אחד מחוקי היסוד הכלליים בענף הרכב: הבטחת כמות החלפים, זמינותם ואיכותם, בשילוב עם מקצועיות ושירות ברמה גבוהה, מאפשרים תמורה הוגנת ללקוח וקיום כלכלי ראוי לבעל מרכז השירות".



**מלי אשכנזי, אחראית צוות TOS - Terminal Operating System, נמל אשדוד:** "להביא את תפעול שרשרת האספקה בנמל לביצועים מיטביים תוך שיתוף כל הגורמים המעורבים בתהליך".



**סימה שפיצר, קניינית, ורינט:** "שירותיות והבנת צורכי לקוח. חיבור בין ספק ולקוח באמצעות ראייה כוללת של כל הנתונים".



**יפעת לודון, קניינית בכירה, פואר דיזיין:** "שמירה על מערכת יחסים טובה והוגנת עם ספקים ועם קבלני-משנה".



**אלי איטח, מנהל רכש, מי עדן:** "אם נקפיד על ראיית הנולד, מקצועיות ודבקות במטרה - השמיים הם בהישג יד".



**יובל אוחנה, מנהל משק, ורינט:** "לתת שירות 'שקט' ומיטבי לעובדי החברה ולספק להם מבנים, מתקנים ואמצעים אחרים, על-מנת ליצור סביבת עבודה אידיאלית המאפשרת לכל עובד להתמקד בליבת עיסוקו".

**אילנה יחיאל, מנהלת רכש, אלוט תקשורת:** "הכנה מדוקדקת לקראת משא-ומתן, הבנה של צורכי הצד השני במהלכו והוגנות לשני הצדדים בסיומו".



**ברק קל, מנהל תפעול מחסן מרכזי, שופרסל:** "שירות מיטבי לחנויות הרשת, תוך ניהול אופטימלי של המשאבים ויחס חם ומבין כלפי העובדים".



**רן ניטקה, מנהל לקוח, טבת אחסנה ולוגיסטיקה, קבוצת Igi:** "הבנת צורכי הלקוח הסופי היא תנאי הכרחי לאספקת שירות איכותי".



**מיכל זכאי, קניינית ומנהלת פרוייקטים, היולט פקד (HP) ישראל:** "הכרת השוק והבנתו על כל מרכיביו לפני היציאה למכרז והתקשרות חכמה עם ספק בהמשך - מבטיחות לארגון את התוצאות הדרושות וחוסכות השקעה נוספת בזמן, בכסף ובמשאבים אחרים".



**ראול אופרישה, מנהל או"ש ואיכות, אדנים מחסני ערובה:** "הגשמה אישית וחתימה למצוינות מובילים את הארגון להצלחה".



**הילה בן-מזר, קניינית, יורוקום תקשורת סלולרית:** "הצלחת עבודת הרכש היא פונקציה של שלושה גורמים התלויים זה בזה: מחיר, איכות המוצר ושירות".



**איתן לוי, מנהל לקוח, טבת אחסנה ולוגיסטיקה, קבוצת Igi:** "לתת את השירות הטוב ביותר ללקוח, כדי לאפשר לו להתרכז בליבת העיסוק שלו".



**רוני נתיב, מנהלת מלאי, צ.ח.מ אפיקים - מערכות חליבה ממוחשבות:** "הבטחת המכירות בזמן הנכון ובכמות הדרושה מתבססת על תכנון מלאי נכון ואמינות מלאי גבוהה, תוך שמירה על ערך המלאי כפי שנקבע ביעדי החברה".



**דניאלה זיו, מנהלת יבוא-יצוא, אומריקס ביופרמצבטיקה:** "לקוח פנים ארגוני מרצה חשוב לקיום הארגון באותה מידה כמו לקוח חיצוני מרצה. שביעות רצון ביחסי ספק-לקוח פנים ארגוניים מאפשרת, בסופו של תהליך, להשיג את שביעות הרצון של לקוחות הארגון".

**אתי לוי, קניינית בכירה, IBM Israel ו-IBM Global Services (Israel):** "המפתח להצלחה טמון ביכולת להסתגל למצב ולאדם העומד מולך על-מנת להשיג את המטרה, לדעת למתוח את הגבולות אך תמיד לשחק בחוקי המשחק, להילחם ללא פשרות ותמיד לסיים עם חיוך".







**נחמיה אלון, מנהל מחסן בתחנת הכוח רדינג תל-אביב, חברת חשמל לישראל:** "מה שחסר לו לאדם - מילה טובה, חיוך ואז כאילו כל העולם מונח בכף ידו".

**יעל אוזטובי כהן, קניינית, שטראוס-עלית:**



"יצירת יחסי עבודה טובים עם ספקים ואנשי קשר שונים, תוך השגת איכות המוצר והשירות במחיר הטוב ביותר, אשר יבטיחו מקסימום תועלת לארגון או לחברה".

**הרצל סלמן, מנהל מחלקת אפסנאות שירותי הדם, מגן דוד אדום:** "איכות בשירות למחלקת התרמות הדם ולמעבדות, כדי להבטיח אספקת דם אמינה למרכזים הרפואיים".



**איתן בירצוויג, מנהל רכש ולוגיסטיקה, אדקו טכנולוגיות:** "ניהול מיטבי של ספקים ומלאי, תוך שקיפות בכל שרשרת האספקה, לשם הבאת המוצר המתאים במחיר המתאים ובזמן הקצר ביותר".



**אבישי עופר, מתכנן לוגיסטי, ויסוניק:** "התחום הלוגיסטי מורכב מתהליכים רבים המקדמים אותך למטרה העיקרית. חשוב להקפיד על ביצוע נכון של תהליכים, כדי שהמטרה תושג בהצלחה".



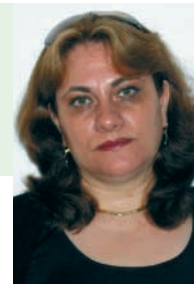
**ישי זבדה, מנהל תפעול, ורסמד מערכות רפואיות:** "התפעול הוא מנוע ראשי להצלחת הארגון".



**שרי פלהיים, מנהלת רכש, טי.טי.איי:** "מקסימום תועלת במינימום עלות".



**יוסי בן-עזרא, סגן מנהל מחסן קפואים במרלוג, ריבוע כחול - ישראל:** "שימור שרשרת איכות המוצר ומתן שירות לסניפי הרשת. הקפדה על יחס אישי ואנושי עם הספקים והלקוחות (הסניפים)".



**גבי לוי, מנהל רכש ולוגיסטיקה, סופריוור כבלים:** "ההצלחה הכוללת של הארגון מבוססת על שרשרת של הצלחות בתהליכי העבודה - רכש, עיתוד מלאי, איכות, תפ"י, לוגיסטיקה והפצה".



**דורית אציל, קניינית, ישראלכרס:** "מסירות והתמדה הם תנאים הכרחיים להצלחה בתפקיד. אתגר מקצועי הוא תנאי הכרחי לאהבת התפקיד".



**טליה סמולש, מנהלת רכש ותפעול אדמינסטריטיבי, מבטח סימון - סוכנות לביטוח:** "חתימה מתמדת למצוינות אישית ולמיצוי הפוטנציאל האישי בתוך צוות העובדים בארגון".



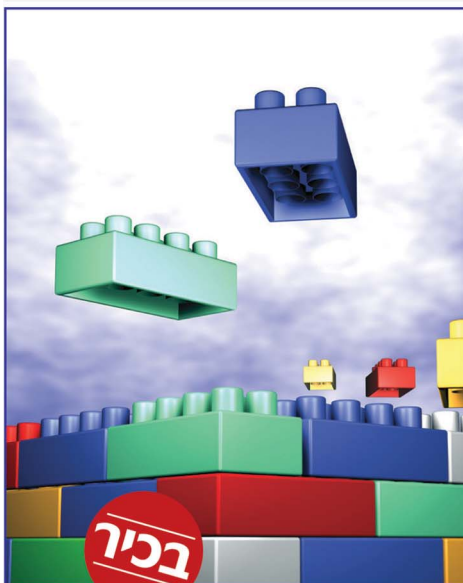
# המרכז להשתלמויות בר-אילן

בר-אילן חברה למחקר ופיתוח בע"מ



**אימונים שיווקיים לך יאגור!**

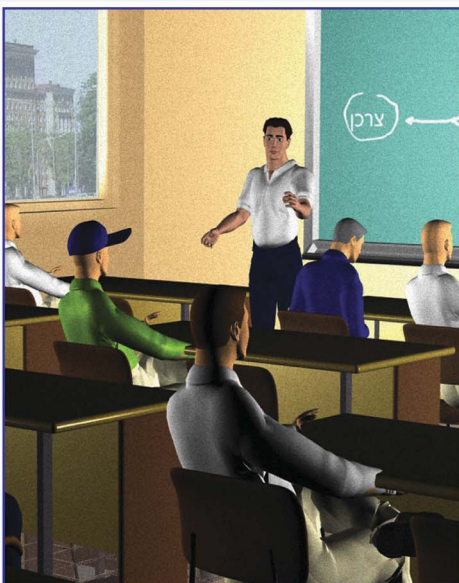
אם אתה מעוניין לקדם את כישוריך ולנוע עם החידושים שהזמן מציע, הקורסים של המרכז להשתלמויות בר אילן מיועדים לך.



## ניהול רכש ולוגיסטיקה

הקורס מספק לך, המנהל, כלים יישומיים שיאפשרו לך להטמיע כל מהלך שברצונך להוביל

השנים האחרונות שינו את הלוגיסטיקה ללא היכר. אנשי המערך הלוגיסטי חייבים להרחיב את ידיעותיהם בנושאים שלא עסקו בהם בעבר ולנטוש חלק גדול מעיסוקיהם הנוכחיים - להפוך ממומחים לביצוע לאנשי מקצוע המתמחים באפיון צרכים, בהגדרת דרישות לרכש ובבקרה על ביצועי הספקים. הקורס מציג את החזון והאסטרטגיה החדשים ומספק כלים יישומיים שיאפשרו לכל מנהל להטמיע את השינויים. הקורס מוכר על-ידי ארגון מנהלי הרכש והלוגיסטיקה בישראל



## ניהול שרשרת האספקה

קורס ייחודי המשלב גישה אקדמית עם יישום פתרונות ב"שטח"

הקורס נבנה עבור אותם מנהלים אשר מתמודדים ביום-יום עם מציאות כמעט בלתי אפשרית - צרכנים ולקוחות שתובעים לקבל הרבה יותר אך מוכנים לשלם הרבה פחות, הנהלה שדורשת לשפר את רמת השירות אך מקצצת באמצעים ובכוח-אדם להגדלת הרווחיות וההישירות לטווח הארוך, תנודות גבוהות בביקושים מול מאמץ לצמצם את רמות המלאי, הטמעת טכנולוגיות "שלא נוכל לשרוד בלעדיו" אשר עדיין לא החזירו את התשומות האדירות שהושקעו בהן ועוד. הקורס בשיתוף עם הפורום הישראלי לניהול שרשרת האספקה.



## ניהול רכש ולוגיסטיקה

הקורס מאפשר לך, להתקדם עם צרכי השוק המודרני, הדורש ראייה אל מחוץ לגבולות הארגון

המרכז להשתלמויות בר-אילן מציע גישה חדש, רחבה יותר למקצוע הרכש והלוגיסטיקה. הקורס מקיף את מושגי הרכש ואת התהליכים ברכש ובלוגיסטיקה החל מאפיון צרכים והגדרת דרישות, דרך איתור ספקים, הכנת בקשה להצעת מחיר, בדיקת הצעות והערכתן, התקשרות חוזית עם הספק הנבחר ובקרה על ביצועיו. הקורס מוכר על-ידי ארגון מנהלי הרכש והלוגיסטיקה בישראל.

המרכז להשתלמויות בר-אילן מציע מגוון רחב של קורסים בתחומים שונים

• מנהיגות וניהול • משאבי אנוש • שוק ההון • שיווק ופרסום ועוד



לפרטים נוספים והרשמה פקס 03 5351362 טל 03 5343613

1-800-36-10-60 • [www.bar-ilan-hishtalmut.co.il](http://www.bar-ilan-hishtalmut.co.il)



# Arrow Electronics

## נוכחות עולמית

אינכם בדרכי הצלחה!

יעוץ הנדסי ותמיכה טכנית לפני ואחרי המכירה

שילוב מנצח  
של יצרני רכיבים מובילים

שירותי  
Cost Reduction

מלאי מקומי  
גדול לרשותך

דוגמאות מיידיות

תמיכה וליווי הנדסי  
וטכנולוגי

שפת  
ארו ישראל  
כוח מקומי  
לשירותך



פתרונות מתקדמים  
במחשוב תעשייתי,  
Embedded Computing  
Platforms כולל  
Price/Performance  
Turn-Key

פתרונות לוגיסטיים  
מתקדמים, Supply Chain  
כולל דגמים,  
הוזלת עלויות, קיטים,  
L.T.B, E.O.L, MIL Spec

## תחת קורת גג אחת

- מחשבים תעשייתיים וצגים
- תקשורת טלפוניה ממוחשבת
- ציוד בדיקה ומדידה
- כלי עבודה

- כבלים
- רכיבי הספק
- פתרונות אחסון מידע
- מוצרי מיקרוגל

- רכיבים אקטיביים
- רכיבים פסיביים
- רכיבים אופטיים
- מחברים



ארו / רפק בע"מ ARROW/RAPAC Ltd.

רח' עמל 60 קרית-אריה, פתח-תקווה 49130

טל: 03-9203456 פקס: 03-9203443

Web: [www.arrow-israel.co.il](http://www.arrow-israel.co.il) E-mail: [arrow@arrowil.com](mailto:arrow@arrowil.com)