

סבב מינויים נוסף בשטראוס

תומר הרפז הודיע הבוקר על מינויו של אלי איצקין שכיהן ב-3 השנים האחרונות כמנכ"ל מחלבות שטראוס למנכ"ל אובלה מערב אירופה. אייל דרור הודיע על מינויו של רענן קובלסקי לתפקיד מנכ"ל מחלבות שטראוס ועל מינויו של אלון שרף לסמנכ"ל המכירות של שטראוס ישראל.

אייל דרור סיכם את סבב המינויים ואמר: "סבב המינויים שאנו מבצעים היום, הינו ביטוי נוסף לאסטרטגיה של שטראוס המתבססת על ישראל כבסיס חזק לקבוצה לצד המשך ההתפתחות הגלובלית אשר מאפשרת לנו להצמיח ולקדם מנהלים מוכשרים לתפקידים שמחוץ לישראל. שלושת המנהלים שמתמנים היום לתפקידי מפתח בקבוצה עברו בה דרך משמעותית והיו שותפים מרכזיים להצלחה שלנו בשנים האחרונות. אני גאה בכך שאנו ממנים מנהלים מתוך החברה ובטוח שבזכות אישיותם, כישורי המנהיגות שלהם ויכולות הביצוע הגבוהות שלהם, יצליחו להוביל כל אחד בתחומו לביצועים טובים ולהתמודדות טובה עם אתגרי העתיד."

אלי איצקין אשר כיהן כמנכ"ל מחלבות שטראוס ב-3 השנים האחרונות, מתמנה לתפקיד מנכ"ל אובלה במערב אירופה. במסגרת אחריותו, יהיה אלי אחראי על פעילות המותג אובלה והמותג פלורנטין באירופה מתוך כוונה לחזק את מעמד חברת המטבלים והממרחים של שטראוס בשותפות עם פפסיקו בשווקים אלו, וכמנוע להמשך הצמיחה בעתיד.



אלי החל את דרכו בשטראוס לפני 22 שנים והיה שותף למהלכים משמעותיים במגוון תפקידים שמילא בחטיבת המכירות, כמנכ"ל מזון טרי והן כמנכ"ל המחלבות. בשני התפקידים האחרונים שביצע, הוביל יחד עם צוות ההנהלה את החטיבות לביצועים חזקים, תוך בניית תשתיות ארוכות טווח.

בתקופת כהונתו כמנכ"ל מחלבות שטראוס הוביל אלי אסטרטגיית צמיחה אחראית, שהפכה את שטראוס למחלבה הצומחת ביותר מבין המחלבות הגדולות, מהלך שהוכיח שאסטרטגיה וניווט נכון של תהליכים, מאפשרים לעשות טוב גם לצרכנים וגם לחברה. בהנהגתו של אלי, צמחו המחלבות שלנו בנתחי השוק, ברוב הקטגוריות, תוך הרחבת מגוון ההצעות שלנו לקהלים נוספים, חלקם בעלי צרכים תזונתיים מיוחדים וייחודיים ותוך שיפור ההרכב התזונתי של מאות מוצרים.

רענן קובלסקי, סמנכ"ל המכירות של שטראוס ישראל, יחליף את אלי ומתמנה כמנכ"ל מחלבות שטראוס. רענן, תושב רעות, הצטרף לשטראוס ב-1997 כמנהל אזור בסיירת המלוחים. לאורך השנים ביצע מגוון תפקידי ניהול במערך המכירות וב-2007 החל לנהל את המכירות בחטיבת המלוחים. בשנים אלה הוביל רענן הטמעת שיטות מכירה וסטנדרטים בינלאומיים של חברת פפסיקו, תהליכים שתמכו בצמיחה משמעותית ובהתפתחות החטיבה לאורך השנים.





ב-2012 הצטרף רענן לחטיבת המכירות של שטראוס ישראל ובמשך שנתיים מילא את תפקיד מנהל הסחר, תוך בניית תשתיות והנחלת מקצוענות בתחום מורכב זה. בתום תקופה זו התמנה לסמנכ"ל המכירות של החברה.

ב 5 השנים האחרונות הוביל רענן שינויים רבים בחטיבה כדי להתאימה לתמורות בשוק וכדי להכין אותה לשנים הבאות וזאת תוך הצגת תוצאות עסקיות מרשימות ביותר וחיזוק הקשר של החברה עם הקמעונאים השונים.

בהמשך למינויו של רענן, אני גאה ושמח לעדכן על מינויו של אלון שרף לתפקיד סמנכ"ל המכירות של שטראוס ישראל.

אלון החל את דרכו בשטראוס לפני 18 שנים בחטיבת המכירות, בתפקיד מנהל מכירות שוק פרטי והפצה. בהמשך מילא מספר תפקידים בחטיבה - כמנהל מרחב מכירות והפצה, היה שותף בהקמת והערכות עליית מערכת ה- SAP-SD וניהל את מטה התפעול של החטיבה.



לפני 10 שנים עבר לחטיבת שרשרת ההספקה, תחילה כמנהל לוגיסטיקה בתחום המצונן וב-7 השנים האחרונות כמנהל יחידת הלוגיסטיקה הארגונית. אלון הוביל את בניית המערך הלוגיסטי, מהמובילים בישראל ובאמצעות צוות המנהלים של התחום הביאו לשיפור מתמיד ברמת השירות ללקוחות ובעיקר שיפור מבנה העלויות, כך שיתמוך את האסטרטגיה של החברה. אלון היה ממקימי המרכז הלוגיסטי של שטראוס בשוהם והוביל את הפרויקט על כל רבדיו, תוך גילוי מנהיגות ומקצוענות ובעיקר שמירה על רציפות עסקית. במהלך 2017 אלון עבר לחטיבת המכירות לתפקיד מנהל תחום המכירות המצונן לשוק הפרטי ויצר תשתיות משמעותיות להמשך פיתוח שוק זה.

השינויים ייכנסו לתוקפם בתחילת חודש מאי. עד אז יתבצעו חפיפות יסודיות לתפקידים משמעותיים אלה.

לפרטים נוספים ניתן לפנות אל:

דניאלה פיין

מנהלת תחום קשרי משקיעים

טלפון - 03-6752545

נייד – 054-5772195

Daniella.finn@strauss-group.com

www.strauss-group.com

