



כשהשוק ירד באחוז, המבורה עלתה בארבעה

יואב לוי, הסמנכ"ל הנמרץ למסחר של אל-על ואיש השיווק של החודש, לא נח לרגע. הוא מוביל מהלכים אגרסיביים ערב הפרטה, שמביאים לתוצאה שנכותרת

צילום: גלעד בנארי

"מדי שבוע מתקיים דיון עם כל ראשי האגפים, בו עוברים נתיב נתיב, ובדקים מה צריך לעשות. דבר זה לא היה קיים בעבר ברזולוציה כל כך מעמיקה. ההישגים של אל-על בתקופה האחרונה הם הודות לכך שהמסחר יודע לעבוד ולהגיב במהירות על הצרכים המשתנים. למתבונן מהצד אל-על נתפסת כיום כחברה הרבה יותר אגרסיבית, הרבה יותר תזזיתית, חברה שמובילה מהלכים".

"עשינו מהלך נוסף, ומאוד לא פשוט, בכך ששינינו את שיטת התגמול של ערוצי השיווק שלנו לתגמול על פי יעדים. לכל סניף ולכל סוכן יש יעדי מכירות, ואם הוא עומד בהם הוא מתוגמל יפה - דבר שלא היה קיים קודם. אנחנו גם מודדים את המנהלים שלנו על פי יעדים

כל מנהל יש KPI KEY PERFORMANCE INDICATORS - 20-30 פרמטרים שעל פיהם הוא נמדד באופן

לוי, 34, נשוי לליאת ואב לאסף, מספר שהתחיל לעבוד כאיש מכירות, עבר לתפקידי שיווק, ולאחר מכן הגיע לניהול. בשש השנים האחרונות הוא שימש כסמנכ"ל של סיטיבנק בישראל, בתקופת החדירה לשוק הישראלי, סמנכ"ל של AIG בתקופת החדירה והבניה, ומזה שנה ותשעה חודשים הוא משמש כסמנכ"ל של אל-על.

במחשב שעל שולחנו שוכן גיליון נתונים שאפילו הוא מגדיר כמפלצתי. הגיליון כולל סט רחב של נתונים לגבי כל אחד מהנתיבים בהם אל-על טסה. הנתונים כוללים בין היתר את גודל השוק, נתח השוק של הסיסות הסדירות, הנתח של אל-על, אחוז התפוסה, סך ההכנסה מהנתיב המסוים וגם פילוח עדין יותר של התנועה הכוללת, התנועה שנמכרת בנציגות, תנועת הישראלים, תנועת האחרים - זה רק תיאור חלקי. כל הנתונים הם על בסיס חודשי, עם השוואה לשנים הקודמות.

יואב לוי השמש מה קרוב לשנתיים כסמנכ"ל המסחר של אל-על, אם להשתמש בתוארו המדויק, סמנכ"ל מסחר הקשרים תעופתיים. לוי אחראי על שמונה אגפים: תכנון מסחרי, לויז ושירותי המטען, ניהול הכספים, יחסים בינלאומיים, סאן דה, ספיני ישראל, פנימית אל-על בחו"ל ואגף הפיקוס.

יחסית למה שהיה ליהודי לפני הפעולה שלנו אנחנו לא ילד מהמדע במעלות שיווקית נריד, כי אנחנו מילוב. תכנון וזכר של פעילות. אף השיווק לא יכול לומרם או לומר מהם אם אף לוי ושירותי המטען לא היו שניהם יקרה לאותו מקום, מערכת ניהול המטען לא קבעה לה את המודל הנוכחי, כשראנו שהמטען על עבודת המטען על אף התכנון המסחרי, שניהם לא נודד השוק ואת היקף התנועה לאותו הוד, אם סניף ישראל לא הוא המפתח למלא את המטענים אם הפעילות במזל לא האנו לך שהמטענים היו מלאים בזמן נתיב.

OTOT