

**מה ההתמחויות שלכם?**  
 חברת פרספקטיבה מתמחה בפיתוח, הדרכה והטמעה של תהליכים עסקיים אסטרטגיים חוצי ארגון. התחומים העיקריים בהם החברה מתמחה הם: ❶ הובלת שינויים, כולל ניהול תהליכי מיזוג ארוכי טווח; ❷ הטמעת תהליכי מכירות ושירות, תוך שיפור ביצועים משמעותי במדדים העסקיים העיקריים של הארגון; ❸ הטמעת מערכות מידע, תוך התמקדות בדיאלוג העסקי עם הלקוח (CRM); ❹ ליווי וייעוץ למנהלים הכולל קורסים, הרצאות, מפגשי העשרה ייחודיים וליווי אישי בהתאם לצורך.



**מהם הפרויקטים הראויים לציון?**  
 בשנה האחרונה הוצאנו (נאוה שם טוב יער ומארא רבינוביץ תירוש) ספר חדש בשם "הרווח הכפול" – המציג גישה חדשנית בשם Managing Up (MU), המאפשרת לכל אדם בארגון, עובד, מנהל זוטא ואפילו מנהל בכיר, להצליח, לתקשר ולעבוד נכון יותר עם המנהלים שמעליו. בעזרת הספר, כל אחד יכול להשפיע ולשפר את האופן שבו הוא עובד ובכך להביא להצלחה רבה יותר לו עצמו, ליחידה בה הוא עבוד ולארגון כולו.

**מה האני מאמין של החברה?**  
 אנחנו בפרספקטיבה מאמינים כי באמצעות מפגשי ייחודי בין מה שיש לנו להציע – מומחיות בתחום הייעוץ הארגוני, הבנה מעמיקה של הצרכים העסקיים והקפדה על מתן שירות איכותי ומקצועי – לבין הארגון, נוכל לקדם את הארגון הלקוח להשגת תוצאות טובות יותר וליכולת גבוהה יותר להתמודד עם אתגרים עסקיים מורכבים, הקריטיים להמשך הצלחתו העסקית של הארגון.

## תעודת זהות:

**שם החברה:** פרספקטיבה

**בעלים:** נאוה שם טוב יער, מארא רבינוביץ תירוש

**שנת הקמה:** 2000

**מקום מושבה:** אחד העם 56 תל אביב

**מספר עובדים:** 20

**לקוחות בולטים:** בנק הפועלים, בנק מסד, אורנג', אמדוקס, חוגלה, יונידס, שטראוס, פז

# 10 שאלות למנכ"ל

## 1 מהו ההישג המקצועי שלך שבו את גאה במיוחד?

בתפקידי בבזק כסמנכ"ל שיווק ומכירות זכיתי ב-2001 להוביל את החדרת הפס הרחב (אינטרנט רחב פס ADSL) וביסוסו בקרב הגולשים הפרטיים והעסקיים – מהלך ששינה את חוויית הגלישה ויכולותיה. השימוש באינטרנט רחב פס הוביל לשינוי דרמטי בשימושי האינטרנט והמחשב לצרכי בידור, מידע ועבודה, מהלך שיצר שינוי וערך אמיתי ברמת הלקוח הבודד, ברמת החברה, העסקים והכלכלה.

מהלך נוסף היה במקום העבודה הנוכחי שלי, המי"ל (המרכז הישראלי לניהול) שהיה בבעלות 14 בעלי מניות – כולן חברות ענק במשק הישראלי. בסוף 2007 עם מינוי למנכ"ל החברה, הבנתי שמבנה הבעלות אינו נכון לארגון המתמקד בהדרכות ובהכשרות מנהלים. פעלתי למכירתו למטריקס ג'ון ברייס, שלה אינטרס אסטרטגי בחברה. המהלך היה כרוך בלא מעט אתגרים עסקיים ורגולטוריים.

## 2 מהי ההחלטה הקשה ביותר שקיבלת בחייך המקצועיים?

ללא ספק ההחלטות העסקיות הקשות ביותר שלי היו קשורות בפיטורי עובדים ומנהלים, ובעיקר כאלה שנבעו מצרכי התייעלות, ולא מתפקוד לקוי של המפוטרים.

## 3 מה את אהבת מכל בעבודתך ומה אינך אהבת בעבודתך?

נתברכתי בתכונה שמאפשרת לי לאהוב את רוב עיסוקי בעבודה; לא משנה אם זה קשור בעבודה עם אנשים, בחשיפה של צרכי הלקוחות ובמציאת פתרונות לצרכים, או בפתרונות שיביאו ערך ללקוח. במקביל, איני טולרנטית לפעילויות של עובדים או מנהלים המבוצעות ללא חשיבה. לכולנו יש טעויות בעבודה, אך טעויות שנעשות בגלל חוסר תשומת לב מאוד לא אהובות עלי.

## 4 שבוע עבודה במשק מונה כ-42 שעות. כמה שעות בממוצע אתה עובדת בשבוע?

כנראה כ-60 שעות בשבוע.

## 5 מהי התכונה החשובה ביותר, לדעתך, למנהל?

הבנת הסביבה העסקית בה החברה עובדת, הבנת השוק ומגמותיו, הבנת צרכי הלקוח והתהליכים והמגמות אותם עוברים לקוחותיו – אינטגרציה של כל אלה מחייבת יכולת להוביל מהלכים עסקיים לקידום עסקי החברה.

## 6 איזו המלצה יש לך למנהלים מתחילים בתחומם?

אל תחשבו שהכול צריך לעשות ביום הראשון. חייבים ללמוד את החברה, השוק והלקוח ורק לאחר מכן לבצע מהלכים עסקיים וניהוליים משמעותיים. אל תתביישו להתייעץ גם עם מנהלים ועובדים של החברה. וכמובן, ראוי להתייעץ גם עם אנשים מחוץ לארגון.

## 7 איזו חברה עולמית היית רוצה לנהל, ומדוע?

גוגל, חברה שעושה שינוי ומביאה ערך אמיתי וגדול ללקוח.

## 8 אם לא היית בענף בו את עוסקת, במה היית עוסקת?

מחקר אקדמי במדעי החיים.

## 9 מה את עושה מחוץ לשעות העבודה (תחביבים) וכמה זמן פנוי נשאר לך עבורם?

פגישות עם חברים, קריאת ספרים, הצגות וסרטים.

## 10 איפה את רואה את עצמך בעוד עשר שנים?

ממשיכה לנהל חברות מוטות שיווק ומעורבת בעולם העסקים.



## תעודת זהות:

שם: פינה שנהב

תפקיד: מנכ"ל המי"ל (המרכז הישראלי לניהול)

גיל: 53

מגורים: רמת השרון

השכלה: MBA מוסמך במנהל עסקים אוניברסיטת תל אביב

תפקידים קודמים: סמנכ"ל השיווק והמכירות של בזק; משנה למנכ"ל ערוץ 10; סמנכ"ל השיווק והתוכניות של תבל טלוויזיה בכבלים