

# החברה הכלכלית לחיפה בע"מ

## מכרז כ"א 26/2025 לתפקיד מנהל פיתוח עסקי ושיווק

החברה הכלכלית לחיפה בע"מ (להלן- החכ"ל או החברה) הינה תאגיד עירוני בבעלות מלאה של עיריית חיפה. החכ"ל, כזרוע היזמית של העיר, נמצאת בעיצומו של מהלך צמיחה משמעותי, מובילה פרויקטי ענק ומקדמת חזון כלכלי לטובת תושבי העיר. החכ"ל עוסקת בפרויקטים אסטרטגיים, לרבות לאומיים ומתבססת על ארבע זרועות ביצוע: נדל"ן, אנרגיה, תשתיות ופיתוח עסקי. החברה מחפשת מנהל שיוביל מהלכים בקנה מידה לאומי ויקדם שיתופי פעולה עם חברות וגופים מובילים במשק ובעולם. זהו תפקיד מרכזי בליבת הפעילות העסקית, המיועד למי שמחפש להיות חלק מהובלת השינוי. לצורך כך מעוניינת החכ"ל להעסיק מנהל פיתוח עסקי ושיווק (להלן- התפקיד).

החכ"ל מזמינה בזאת מועמדים הרואים עצמם מתאימים לתפקיד ועומדים בתנאי הסף הנדרשים, להגיש את מועמדותם בהצעה בכתב, לפי הכללים שיפורטו להלן.

### המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד, לשון זכר משמע אף לשון נקבה

#### 1. מטרת התפקיד:

הובלת תחום הפיתוח העסקי והשיווק בחברה בצורה ביצועית ומעשית: ייזום, תכנון, בנייה והוצאה לפועל של מהלכים עסקיים ושיווקיים מקצה לקצה, תוך לקיחת אחריות מלאה על התוצאה. התפקיד מחייב שילוב בין חשיבה אסטרטגית לעבודת Hands-on יומיומית, עם יכולת לעבוד באופן עצמאי ("שגר ושכח") ולספק תוצרים איכותיים בזמן.

אחריות על איתור, ייזום, קידום וניהול הזדמנויות עסקיות, שיתופי פעולה והשקעות, הן בזירה המקומית והן בזירה הבינלאומית, לטובת פיתוח כלכלי ועסקי של העיר חיפה. הובלת מערך השיווק, המיתוג והתקשורת השיווקית של החברה הכלכלית, מול גופים עסקיים, משקיעים, רשויות וקהלים נוספים בארץ ובעולם.

#### 2. תיאור עיקרי התפקיד ותחומי האחריות:

##### 2.1. פיתוח עסקי

- הובלת תוכנית אסטרטגית הפיתוח העסקי והשיווק של החברה, בהתאם לחזון וליעדים השנתיים, לרבות אחריות אישית וביצוע בפועל של שלבי התוכנית.
- הובלת שיווק, אכלוס וניהול מתחמיה העסקיים של החכ"ל תוך עבודה שוטפת עם שותפיה.
- תמיכה בתוכנית הדיפנסטק השנתית לרבות: תיאום בין כלל הגופים ובעלי העניין, תמיכה בפעילות פיתוח ההון האנושי, ניהול שת"פ עם התעשיות הביטחוניות, האקדמיה, היי סנטר ועוד.
- איתור, ייזום וניהול הזדמנויות עסקיות חדשות בתחומי פעילות החברה לרבות ביצוע ניתוחי שוק ותוכניות עסקיות, מהשלב הרעיוני ועד מימוש בשטח.
- איתור שותפויות לפיתוח פרויקטים מניבים ויוזמות כלכליות וניהול מו"מ עם גורמים עסקיים, גופים ציבוריים, ספקים ויזמים.
- פיתוח, ניהול ושימור מערך קשרי השת"פ של החכ"ל עם: שותפים, חברות, חברות בת, קרנות הון סיכון, גופי השקעה, מוסדות העירייה, חברות בת, מוסדות אקדמיים וגופים ממשלתיים תוך מעורבות ישירה ואישית.

## 2.2. פיתוח עסקי בינלאומי

- איתור והובלת הזדמנויות עסקיות חדשות בתחומי עיסוקה של החכ"ל.
- הקמת מערך קשרים בינלאומיים והשקעות לצורך קידום שיתופי פעולה ומימושם בפועל עם: חברות, משקיעים, גופי השקעה, משלחות ונציגויות זרות, מוסדות פיננסיים וגופי ממשל בעולם.

## 2.3. ניהול השיווק

- אחריות לביצוע אסטרטגיית השיווק לרבות אחריות על תהליכי תכנון, מדידה ובקרה בחברה ובכלל זה גיבוש תוכניות עבודה רב שנתיות ושנתיות מבוססות תקציב.
- הובלה, תכנון וביצוע של כלל תחומי השיווק לרבות: חומרים שיווקיים, כנסים, מיתוג, פרסום, יחסי ציבור, דיגיטל וניהול קבלני משנה.
- ייצוג החברה בכנסים, אירועים ותערוכות מקומיות ובינלאומיות.

## 3. תנאי סף להגשת מועמדות (כישורים נדרשים):

יהיה רשאי להגיש מועמדותו תושב ואזרח ישראל אשר נתקיימו בו התנאים הבאים במצטבר:

- 3.1. בעל תואר ראשון שנרכש במוסד המוכר ע"י המועצה להשכלה גבוהה, או שקיבל הכרה מהמחלקה להערכת תארים אקדמאיים בחוץ לארץ, באחד התחומים הבאים: מנהל עסקים, כלכלה, הנדסה, משפטים, יחסים בינלאומיים או תואר אקדמי אחר רלבנטי.
- 3.2. ניסיון מוכח של לפחות 5 שנים בפיתוח עסקי ברמה ניהולית.
- 3.3. ניסיון מוכח של לפחות 5 שנים בהובלת תחום השיווק ברמה ניהולית.
- 3.4. ניסיון מוכח בפיתוח והובלת פרויקטים עסקיים בהיקפים משמעותיים.
- 3.5. ניסיון בעבודה עם משקיעים/גופים בינלאומיים.
- 3.6. ניסיון בניהול מטריציוני.
- 3.7. שפות: שליטה מלאה בעברית ואנגלית (חלקים מהריאיון יתבצעו באנגלית).

כחלק מהמענה למכרז על המועמד/ת למלא את הטבלה הבאה בדיוק מירבי ותמציתיות:

| תנאי סף                                                                     | תשובת המועמד/ת |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------|
| תואר ראשון ומוסד הלימודים                                                   |                |
| ניסיון מוכח של לפחות 5 שנים בפיתוח עסקי ברמה ניהולית.                       |                |
| ניסיון מוכח של לפחות 5 שנים בהובלת תחום השיווק ברמה ניהולית.                |                |
| ניסיון מוכח בפיתוח והובלת פרויקטים עסקיים בהיקפים משמעותיים (לציין מספרים). |                |
| ניסיון בעבודה עם משקיעים/גופים בינלאומיים.                                  |                |
| ניסיון בניהול מטריציוני.                                                    |                |
| שליטה מלאה בעברית.                                                          |                |
| שליטה מלאה באנגלית.                                                         |                |

## יתרון יינתן למועמדים העומדים בדרישות הנוספות והינם בעלי הכישורים שלהלן:

1. ניסיון בעבודה מול גופים עירוניים, ממשלתיים ופרטיים.
2. היכרות מעמיקה של האקוסיסטם בחיפה והאזור.
3. חשיבה אסטרטגית ויכולת ניתוח שוק.
4. גישה יזמית ואוריינטציה עסקית ברורה.
5. יכולת ליצירת שיתופי פעולה מורכבים ורתימת בעלי עניין מרובים.
6. יכולת מוכחת בניהול מו"מ.
7. ניסיון בפיתוח, שיווק ואכלוס מתחמי הייטק, מסחר או נדל"ן מניב.
8. ייצוגיות גבוהה, יכולת הצגה בפני בכירים וקהלים מגוונים ותקשורת בינאישית מצוינת.
9. יכולת עבודה בלחץ וניהול מספר משימות במקביל.
10. חריצות, יעילות ונכונות לעבודה מאומצת.
11. ידיעת שפות נוספות.

כחלק מהמענה למכרז על המועמד/ת למלא את הטבלה הבאה בדיוק מירבי ותמציתיות:

| תנאי סף                                                                        | תשובת המועמד/ת |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| ניסיון בעבודה מול גופים עירוניים, ממשלתיים ופרטיים.                            |                |
| היכרות מעמיקה של האקוסיסטם בחיפה והאזור.                                       |                |
| חשיבה אסטרטגית ויכולת ניתוח שוק.                                               |                |
| גישה יזמית ואוריינטציה עסקית ברורה.                                            |                |
| יכולת ליצירת שיתופי פעולה מורכבים ורתימת בעלי עניין מרובים.                    |                |
| יכולת מוכחת בניהול מו"מ.                                                       |                |
| ניסיון בפיתוח, שיווק ואכלוס מתחמי הייטק, מסחר או נדל"ן מניב.                   |                |
| ייצוגיות גבוהה, יכולת הצגה בפני בכירים וקהלים מגוונים ותקשורת בינאישית מצוינת. |                |
| יכולת עבודה בלחץ וניהול מספר משימות במקביל                                     |                |
| חריצות, יעילות ונכונות לעבודה מאומצת                                           |                |
| ידיעת שפות נוספות.                                                             |                |

## 4. כפיפות:

מנכ"ל החכ"ל.

## **5. תנאי העסקה:**

תנאי ההעסקה המוצעים ובכלל זה המשכורת המוצעת למועמד שייבחר לתפקיד, יקבעו בהסכם העסקה אישי, משרה מלאה, דרגת מנהל אגף, בהיקף של 60%-70% משיא שכרו של מנכ"ל החכ"ל. תנאי העסקתו של המועמד כפופים להוראות ולהנחיות משרד הפנים ולאישור הגורמים הרלבנטיים על פי כל דין.

\*תקן מנהל אגף למשרה בהליך אישור מול משרד הפנים.

## **6. אופן הגשת המועמדות:**

6.1. מועמדים העומדים בתנאי הסף מוזמנים להגיש את מועמדותם בצירוף המסמכים הנלווים, בהגשה ידנית במעטפה סגורה לתיבת המכרזים במשרד החכ"ל וזאת עד **ליום 08.12.2025 שעה 1600**, בכתובת אנדרי סחרוב 9 פארק מת"ם חיפה מגדל 3 קומה 7.

6.2. לפניה יצורפו תעודות ואישורים להוכחת העמידה בתנאי הסף. כמו כן יש לצרף קו"ח (כולל דרכי התקשרות), בצירוף תצלום ת"ז של המועמד. קו"ח יכללו בין השאר פירוט מלא ביחס לעמידה בתנאי הסף. במסגרת קו"ח נא לציין פרטי קשר של שלושה ממליצים.

6.3. החברה רשאית, עפ"י שיקול דעתה הבלעדי לדרוש מאחד המועמדים, כולם או חלקם להבחן במבחני התאמה, במסגרת הגופים העוסקים בכך.

6.4. מועמדים אשר מעוניינים לשמור על סודיות מועמדותם מתבקשים לציין זאת מפורשות בפנייתם. במקרה בו החברה תהיה מעוניינת חרף הסודיות לפנות לצדדים שלישיים לצורך מידע ו/או המלצה, תימסר הודעה על כך מראש למועמדים הנ"ל בכדי לאפשר להם להסיר מועמדותם אם יחפצו בכך.

**רק פניות מתאימות תענינה. מועמדים מתאימים יוזמנו לראיון על פי שיקול דעתה הבלעדי של החכ"ל.**

**כל מקום בו מפורט התפקיד בלשון זכר, הכוונה גם ללשון נקבה.**

**חנן מרקוביץ – מנכ"ל**  
**החברה הכלכלית לחיפה בע"מ**