

**גולן מלכה**

golan@umatchbi.com – 052-345285

<https://www.linkedin.com/in/golan-malca-4952998/?originalSubdomain=il>

**תחומי מומחיות**

* מנהל פיתוח עסקי בכיר, טכנולוג ויזם
* יותר מ-25 שנות ניסיון בהובלת עסקים בהיקף של עשרות מיליוני דולרים ותהליכי מיזוגים ורכישות במגוון מגזרים בארץ, ובעיקר בחו"ל (למעלה מ-50 מדינות)
* לשעבר, סגן נשיא לפיתוח עסקי בחטיבות המודיעין והסייבר ב-NICE Systems ובאלביט מערכות
* עבודה מקרוב עם משקיעים, עסקים וחברות גלובליות
* מיומנויות מעולות בניהול משאים ומתנים מסובכים על שיתוף פעולה בינלאומי עם לקוחות וספקים פוטנציאליים
* ייזום, בנייה והובלה של תהליכי מיזוג ורכישת חברות ושותפויות טכנולוגיות כדי להרחיב ולחזק את העסק
* פיתוח פלחי שוק חדשים, ניתוח שוק, פיתוח סקרים בינלאומיים לצורכי שיפור הפעילות העסקית של ספקים בתחומי המערכות, המוצרים והפרויקטים
* ניסיון וידע נרחבים בפתרונות טכנולוגיים למערכות מסובכות בתחומים טכנולוגיים שונים
* היכרות עמוקה עם טכנולוגיות Big Data, בינה מלאכותית, למידת מכונה, היתוך נתונים ועוד בתחומים שונים, כגון סייבר, HLS, ביטחון, אבטחה פיזית, תקשורת וכד'
* ניסיון טכנולוגי נרחב כמהנדס מערכת של מערכות שמשלבות חומרה, תוכנה ותקשורת

**השכלה**

1997 – 2001 B.Sc. בהנדסת תעשייה וניהול, אוניברסיטת בן גוריון, התמחות במערכות מידע.

**שירות צבאי**

סא"ל במילואים. משרת כראש מטה אגד ארטילרי בפיקוד צפון.

**ניסיון מקצועי**

2014 – היום **מייסד ומנכ"ל –סיגמא הראל/Y.I.H FUSION**

 **חברה לפיתוח עסקי וייעוץ**

 סיגמא הראל משמשת "גשר" בין דרישות משתמשי קצה לבין פתרונות טכנולוגיים במגזרים טכנולוגיים שונים כגון ביטחון, סייבר וביטחון פנים.

 הכוח שלנו כחברה טמון בהבנה אינטימית של צרכי משתמשי הקצה, ובמומחיות שמאפשרת לעמוד באתגרי המשימות שלהם באמצעות הפתרונות הטכנולוגיים הנכונים, על בסיס ידע מעמיק על כל המגמות והתהליכים הרלוונטיים בשוק.

חלק מהייחודיות של סיגמא הראל היא יכולתה המקצועית לספק את הפתרונות הטובים ביותר על ידי שילוב טכנולוגיות ומוצרים של יצרנים ומפתחים שונים, לפי הצורך.

אנו מובילים פעילויות שיווק ופיתוח עסקי בארצות הברית, באירופה ובמדינות ידידותיות אחרות. סיגמא הראל פתחה את השוק עבור חברות ישראליות על ידי אספקת שיווק וכלי פיתוח עסקי למספר לקוחות.

2016 – 2020 **מייסד ומנכ"ל - Umatch Analytics**

 **חברת הזנק שמנתחת נתוני עתק באמצעות אלגוריתמי למידת מכונה**

UMatch Analytics מפתחת ומיישמת מתודולוגיות מודיעין עסקי וכלים טכנולוגיים ייעודיים עבור עולם העסקים והשיווק במטרה לייצר קשרים עסקיים מדויקים יותר עבור חברות.

יש לנו פלטפורמת מודיעין עסקי של הדור הבא שמספקת מידע אמיתי, מדויק ושימושי אודות עסקים ואנשי עסקים, ומבינה לעומק מיקוד עסקי, מגמות התנהגותיות, ניתוח כוונות, התאמה ענפית, התאמת רשתות וניתוח מתחרים.

על בסיס היכולות של פלטפורמת המודיעין העסקי שלנו, שכוללת למידת מכונה ואלגוריתמים של בינה מלאכותית, אנו יוצרים רשת סינרגיה עסקית שמבינה ולומדת את הפרופילים של המערכת האקולוגית של השוק, מוטיבציות עסקיות וצרכים מעודכנים, ומפיקה תובנות עסקיות יומיומיות, המלצות ותוצאות מותאמות.

2011 – 2014 **סגן נשיא לשיווק ופיתוח עסקי - NICESystems**

 **פתרונות מודיעין וסייבר**

* ייזום, בנייה והובלה של שיווק ופיתוח עסקי בשווקים בינלאומיים
* איתור שותפים עסקיים אסטרטגיים ולקוחות פוטנציאליים בשווקים בינלאומיים
* יישום, בנייה והובלה של תהליכי מיזוג ורכישת חברות, שיתוף פעולה טכנולוגי לצרכי חיזוק העסק
* הובלת תחום הסייבר בחברה בהיבטים של אפיון התפעול, קביעת פיתרון טכנולוגי ורכישת טכנולוגיות
* קביעת מנועי הצמיחה והאסטרטגיה העסקית, כולל תוכניות חדירה לשוק מפורטות
* ניתוח דרישות השוק וקביעה אסטרטגית של קו המוצרים
* הכנת בסיס לכניסה לשוק כעסק בוגר, פיתוח עסקי של שווקים מובילים והטמעה של תהליכי מיזמים משותפים ומיזוגים ורכישות (רכישת חברת מודיעין סייבר)
* יצירת שותפויות בין חברות ישראליות והובלת הטכנולוגיות שלהן לעסקאות עם חברות אירופאיות ואמריקאיות. הובלת שישה הסכמי שיתוף פעולה אסטרטגיים עם חברות ביטחוניות וחברות אבטחה גדולות
* בחינת המגמות האחרונות והכיוונים העתידיים של עסקי הליבה

2007 – 2011 **סגן נשיא לפיתוח עסקי ומוצרים באזימוט טכנולוגיות, חברה בת של אלביט מערכות (אלאופ) (חברות בת בארצות הברית ובאירופה) שמפתחת טכנולוגיות ומוצרים אלקטרו-אופטיים**

* ייזום, בנייה והובלה של שיווק ופיתוח עסקי בשווקים בינלאומיים
* כניסה לשוק בארצות הברית עם טכנולוגיה ייחודית
* חיבור למשמשי קצה כדי להוביל תהליך אפיון פערים מבצעים ולקבוע תוכנית רכישת טכנולוגיות
* איתור שותפים עסקיים ולקוחות פוטנציאליים בשווקים בינלאומיים (6 שותפים אסטרטגיים חדשים)
* ניתוח דרישות השוק וקביעה אסטרטגית של קו המוצרים
* בחינת המגמות האחרונות והכיוונים העתידיים של עסקי הליבה
* יצירת שותפויות בין חברות ישראליות והובלת הטכנולוגיות שלהן לצרכי עסקאות עם חברות אירופאיות ואמריקאיות
* ניהול עסקי של מוצרי החברה, מיצוב ומיתוג המוצר, פרסום, שיווק וניתוח שוק, ופעילות הפצת המוצרים. צמיחה מ-3 מוצרים ל-8 מוצרים וקווי מוצר
* הדרכת צוותי השיווק והמכירות בנושא שיווק המוצרים
* ניהול פרויקטים, הנדסת מערכות וניתוח מערכות שליטה ובקרה, הרכשת מטרות, מוצרים אלקטרו-אופטיים ומערכות ניווט גדולות על בסיס אפליקציית ניווט ותקשורת
* הרחבת קווי המוצר למוצרים מובילים בשוק, בהתאם לצרכי השוק והמתחרים
* פיתוח עסקי הליבה של החברה בתחום הסינרגטי של עולמות תוכן חדשים
* מכרזי הובלות עם ארה"ב – סיוע צבאי בדולרים, רכש וייצור, מחקר ופיתוח של יחידת אמצעי לחימה

2001 – 2007 **מתכנת, מהנדס מערכת, מנהל פרויקטים ומנהל יחידה עסקית באלביט מערכות**

* ניהול מרכז רווח והפסד בהיקף של 40 מיליון דולר
* ניהול, שיווק ומכירות ללקוחות מקומיים וזרים
* ניהול תקציבים וניהול פרויקטים בקנה מידה גדול עבור לקוחות מקומיים וזרים
* ניהול פרויקטים, הנדסת מערכת וניתוח מערכות ביחידת תקשורת ומחשבים עבור פרויקט מוביל –C4I
* ניהול תיקי לקוחות בחו"ל וניהול ישיר של כ-30 עובדים
* העובד המצטיין של יחידת תקשורת ומחשבים בשנת 2005
* פתיחת השווקים האסטרטגיים החדשים של החברה באירופה ובאסיה
* יישום מודלים ותהליכים חדשים לניהול פרויקטים