הי עופר,

שמחתי לחזור ולהפגש.

בהמשך למספר הפגישות המעניינות שעשינו עד כה , מתוך ההבנה העמוקה יותר שלי את פרופיל חברת DF ואת מנועי הצמיחה של החברה אני רוצה להציע את המודל הבא לשיתוף פעולה ביננו:

חברות בבורד המנהלים\ יועצים של החברה וליווי והובלה של התהליכים הבאים:

1. " בישול לקוח" והכנתו לקראת עסקה. הניסיון והרקע הקודם שלי ( ראה פירוט למטה) מאפשר לי ברגע שנפתחה הדלת לגורם הרלוונטי במדינות Tier 1 , אם זה or  Intelligence end user  Defense companies לייצר תהליך אינטימי מקצועי אל מול ה- Decision maker על מנת "לבשל" אותו לכדי מפגש עם צוות המכירות ולהגדיל משמעותית את סיכויי העסקה לצאת אל הפועל. יש פה כאמור פוטנציאל עצום ( 95% נתח שוק שעדיין אינו מנוצל עסקית!!)
2. ליווי בהקמת קרן ההשקעות למיזמים חדשים בתחום ה – Cyber Offensive גם אל מול הגורמים המבצעיים המגדירים את הצרכים השונים, גם אל מול המשקיעים האסטרטגיים וגם אל מול המיזמים הנבחרים או לפיתוח פנימי על ידי הקרן ( מודל Team 8   (   או מיזמים שיגיעו מבחוץ.
3. חיבור ללקוחות קצה בשלב זה דובר על חברת טאלס צרפת, גופי המודיעין באנגליה ו – TMOBILE  ארה"ב
4. ליווי החברה DF  בתהליכי השקעה ו\או   M&A

לגבי מודל התמורה אשמח לשמוע ממך,