The Israeli Job Market

Noya Levi - Career Coach Manager



YAD L'OLIM

Developers. Institute
Intense, career-oriented courses

Key strategies, cultural insights, and opportunities for Olim Chadashim.



Nice to meet!

A Little About Me:

- Master’s degree in Family Studies, with a focus on relationships
- Bachelor’s degree in Business Administration, with a specialization in Human Resources Management
- Certified Career Coach
- 10 years of experience working in employment programs

What’s My Story?



Let’s Get to Know You!



- מה אתם מחפשים עכשיו?
- אילו תפקידים מעניינים אתכם?
- מה עשיתם בעבר מבחינה מקצועית?

- What are you looking for right now?
- What kinds of roles are you interested in?
- What kind of work have you done in the past?



- ✅ הזדמנויות קריירה בהייטק הישראלי, כולל תפקידים לא טכנולוגיים
- ✅ איך חברות בישראל מגייסות עובדים ומה מעסיקים מחפשים אצל מועמדים
- ✅ מיומנויות טכניות ומיומנויות בינה מלאכותית שנמצאות בביקוש
- ✅ טיפים לקורות חיים, ללינקדאין, לראיונות עבודה וליצירת קשרים מקצועיים בישראל

What will we talk about today?

- ✅ Career opportunities in Israeli tech - including non-technical roles
- ✅ How Israeli companies recruit and what employers look for
- ✅ Technical and AI skills that are in demand
- ✅ Tips for CVs, LinkedIn, interviews and networking in Israel



How Is the World of Work Changing in Israel?

- מה קורה בעולם העבודה החדש בישראל?

מפת הדרכים שלכם להייטק הישראלי – תפקידים, גיוס והצעד הבא שלכם

Your Roadmap to Israeli Tech — Roles, Hiring, and Your Next Step

In its 2026 report, the Israel Innovation Authority reported approximately 18,000 job openings in Israel's tech sector.

📈 **Demand for workers is recovering. After a period of wartime disruption and uncertainty, job openings across Israel have risen steadily.**



- רשות החדשנות דיווחה על כ־18 אלף משרות פנויות בהייטק בנתונים שהציגה ב־2026.
- לאחר טלטלות המלחמה והאי-ודאות, ניכרת **חזרה עקבית בביקוש לעובדים**, עם עלייה במספר המשרות הפנויות במשק.

Israel Innovation Authority, High-Tech Report 2026 (31 May 2026, 2025 data) · IVC–LeumiTech H1 2026, via Maariv (2 Jul 2026)



The good news:

- Israel's tech sector employs around 400,000 people. In 2025, there were 18,340 job openings, up 12%.
- Investment rebounded, reaching $7.6 billion in the first half of 2026.
- Most of that funding went to cybersecurity and AI, and companies in both fields are hiring.
- There are around 511 multinational companies. Many use English as their working language, giving English speakers an advantage.



החדשות הטובות.

- בהייטק עובדים כ־400 אלף איש,
- ב־2025 היו 18,340 משרות פתוחות (עלייה של 12%).
- וההשקעות חזרו: 7.6 מיליארד דולר בחצי הראשון של 2026.
- הכסף הלך בעיקר לסייבר ול־AI, ושם גם מגייסים.

חברות רב־לאומיות כ-511: הרבה מהן עובדות באנגלית, וזה יתרון .

Israel Innovation Authority, High-Tech Report 2026 (31 May 2026, 2025 data) · IVC–LeumiTech H1 2026, via Maariv (2 Jul 2026)

מה חשוב לדעת לגבי השינויים בעולם העבודה?

What should we know about how the world of work is changing?

There has been a significant rise in the number of job seekers with university degrees, professional experience, or backgrounds in IT and tech. This means more **competition** for every job opening.



🎯 Hiring has become more targeted. Companies are **focusing their hiring on key roles that meet immediate business needs** and deliver results quickly.



- גידול ניכר באקדמאים, עובדים מנוסים ומחפשי עבודה מתחומי טכנולוגיית המידע וההייטק. המשמעות **תחרות** גבוהה על כל משרה פנויה.

- יחד עם זאת, אופי הגיוס השתנה: ארגונים **כבר אינם מגייסים "לרוחב" בכמויות גדולות, אלא מתמקדים בגיוס מדויק**, יעיל ונקודתי למשרות ליבה שמייצרות ערך ישיר ומיידי.

מה חשוב לדעת לגבי השינויים בעולם העבודה?

What should we know about how the world of work is changing?

- **The AI Revolution and Shifting Demand for Skills.** Automation in entry-level roles. AI tools are gradually taking over routine tasks in customer support, content creation, marketing, and basic software development. As a result, traditional junior roles are becoming less common, while demand is growing for practical skills and the **ability to use and manage AI tools.**

- Surging demand for **data and AI specialists**. As routine roles decline, demand for workers in AI, data science, and cybersecurity has risen by tens of percentage points. Employers also increasingly expect existing employees to retrain and keep developing their skills.

מהפכת הבינה המלאכותית AI
אוטומציה של משרות כניסה:

- כלי AI מחליפים בהדרגה משימות שגרתיות בעולמות התמיכה, התוכן, השיווק והפיתוח הבסיסי.
- כתוצאה מכך, משרות ג'וניור מסורתיות מצטמצמות, והדרישה למיומנויות מעשיות **ויכולת ניהול כלי AI עולה.**

- **זינוק בביקוש למומחי נתונים** ו-AI: במקביל לצמצום במשרות שבלוניות, נרשם זינוק חד (של עשרות אחוזים) **בביקוש לעובדים בתחומי ה-AI**, מדעי הנתונים (Data) והסייבר, לצד דרישה מעובדים קיימים לעבור הסבה ולמידה מתמדת (Upskilling).



לפי דוח עתיד המשרות 2025 של הפורום הכלכלי העולמי:

- הקטגוריה **Data Analysts and Scientists** צפויה לצמוח **בכ־41%** בעולם בין 2025 ל־2030.
- לפי ציפיות המעסיקים שהשתתפו בסקר. היא נמנית עם 15 קטגוריות התפקידים בעלות קצב **הצמיחה הגבוה ביותר בתחזית. תפקידים שנמצאים במקום ה-11 ברשימת 15 התפקידים שצפויים לצמוח הכי מהר.**

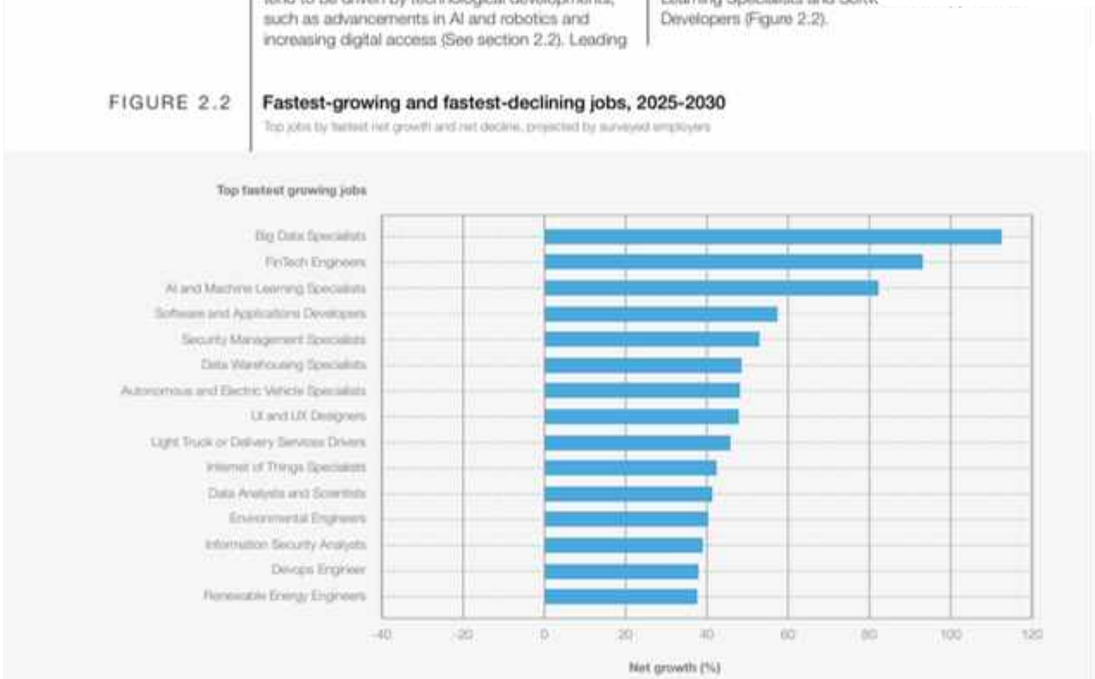
- בסקר של רשות החדשנות מינואר 2026, 42% מחברות ההייטק שהשתתפו דיווחו שהן מעסיקות עובדים בתפקידים ייעודיים ל־AI.

According to the surveyed executives, the fastest-growing job roles by 2030, in percentage terms, tend to be driven by technological developments, such as advancements in AI and robotics and increasing digital access (See section 2.2). Leading

the fastest growing jobs list ar
Data Specialist, FinTech Engir
Learning Specialists and Soft
Developers (Figure 2.2).

FIGURE 2.2 **Fastest-growing and fastest-declining jobs, 2025-2030**

Top jobs by fastest net growth and net decline, projected by surveyed employers



The World Economic Forum projects around 41% net job growth for data analysts and data scientists combined between 2025 and 2030.

In a January 2026 survey by the Israel Innovation Authority, **42% of participating high-tech companies reported employing people in dedicated AI roles.**
11 among the 15 fastest-growing jobs.

05 Application Security Architect

Full-time · Tel Aviv

Lead secure application design and embed security across the SDLC — from threat modeling to CI/CD.

ABOUT THE ROLE

Lead secure application design and support development teams throughout the SDLC. You'll integrate and optimize security controls such as SAST, DAST, SCA, and secrets scanning within CI/CD pipelines, review security findings, perform threat modeling, and work with engineering teams to prioritize and implement effective mitigations.

WHAT YOU'LL DO

- Design and review secure application architectures across web, API, microservices, and AI-enabled environments.
- Perform threat modeling and hands-on security reviews focused on the OWASP Top 10, API risks, business logic flaws, and data exposure.
- Review application code, architecture, and security controls to identify practical risks and remediation paths.
- Help engineering teams embed security into the SDLC, including SAST, DAST, SCA, and CI/CD security controls.
- Translate technical vulnerabilities into clear business risks for product, engineering, and executive stakeholders.

WHAT YOU BRING

- 4+ years in cybersecurity, with strong application security or secure software development experience.
- Proven experience designing secure application architectures and reviewing complex application ecosystems.
- Ability to audit code in at least one programming language.
- Hands-on experience with threat modeling methodologies, such as STRIDE.
- Experience with SAST, DAST, SCA, findings triage, and guiding engineers through remediation.
- Strong understanding of modern application stacks, including APIs, microservices, cloud-native applications, and AI/LLM integrations.

Examples of Jobs That Require AI Skills

What are we looking for?

- **You love prompt engineering** for LLM and image generation, chasing high-fidelity outputs at scale, and you know how to push foundation models further than most think possible
- **You own the model quality lifecycle end-to-end**, from early experiments to production monitoring, turning the latest LLM breakthroughs into systems that hold up at scale
- **You build** evaluation frameworks you can trust, offline tests, and A/B experiments that turn feedback into real, measurable improvements
- **You keep a close eye on live AI systems**, watching latency, hallucinations, and drift, and get ahead of failure modes before they become real problems
- **You're genuinely strong** in TypeScript and Python, comfortable moving between fast AI experimentation and solid production engineering
- **You like getting hands-on** with data, sourcing and cleaning it to make prompts, models, and evals better
- **You're energized by ambiguity and fast-moving environments**, always curious about the newest models and techniques on the frontier
- You're excited about where this goes next, helping render.ai expand into new modalities like voice and video

Advantages:

- Experience with modern LLMs and image models such as Flux and Imagen
- Experience building AI-native or agent-based products from scratch
- Familiarity with LLM observability tools, tracing, and debugging workflows
- Background in rapid prototyping, experimentation, or startup-like environments

Herzliya

Data Analyst - Herzliya

AppsFlyer is a cutting-edge technology company that specializes in marketing analytics. We are known for our rapid deployment of innov 150 billion requests daily, focusing on data privacy and scalabilit

The PR&D Analytics & FinOps team helps ensure that product and R& driven decisions. It supports the organization by connecting critical c see the bigger picture, providing insights, and leading the organizati

The PR&D Data Analyst is the technical backbone of the team- building the data infrastructure and automation that let our FinOps and product/R&D analytics processes run on AI. This role owns the engineering side of our data pipelines end to end, making sure our data is reliable, well-structured, and ready for both human and AI consumption.

What you'll do

- **Build data processes and structures** that make the team's data usable and accessible for AI/LLM consumption.
- **Own the engineering and infrastructure** of all data pipelines across the team's domains: build, run, and maintain them so they're reliable, well-structured, and performant.
- **Design and build automations** that convert existing team processes across both, FinOps and product/R&D analytics, into AI-based workflows.
- **Serve as the technical connector** between the FinOps and product/R&D analytics tracks, supporting both with shared, well-engineered data infrastructure.
- **Troubleshoot and optimize** existing pipelines and automations, proactively identifying points of failure or inefficiency.
- **Collaborate closely** with analysts on both tracks to understand data needs and translate them into robust solutions.

What you have

- 3-5 years of experience in data engineering, analytics engineering, or a similar hands-on technical data role
- Excellent SQL skills
- Strong hands-on experienc similar orchestration/transf
- Experience with BI/visualiz

Bonus points

- Hands on experience with automation tools (such as Make)
- Proficiency in Python/ other programmatic languages for automation and data processing
- Experience with building AI agent-based workflows

As a global company operating from 25 offices across 19 countries, we reflect the human mosaic of the diverse and multicultural world in which we live. We ensure equal opportunities for all of our employees and promote the recruitment of diverse talents to our global teams without consideration of race, gender, culture, or sexual orientation. We value and encourage curiosity, diversity, and innovation from all our employees, customers, and partners.

"As a Customer Obsessed company, we must first be Employee Obsessed. We need to make sure that we provide the team with the tools and resources they need to go All-In."
Oren Kaniel, CEO

03

Product & Project Manager

Full-time · Tel Aviv

Lead products from concept to launch across design, engineering, and operations. takes everything you've got.

ABOUT THE ROLE

We're seeking a seasoned Product & Project Manager to lead the product creation proc activities across diverse, high-impact functions. You'll be the bridge between product in execution, ensuring our teams can tackle complex challenges while maintaining the high growing creative studio.

This is a challenging, hands-on role where you'll own the project lifecycle — from initial c to final delivery. You'll work across two primary project types: A-Z (one-off innovation) and Continuous (long-term partnership), and you'll be instrumental in fostering a culture of data-driven decision-making and process excellence.

WHAT YOU'LL DO

- **End-to-End Management:** Lead projects from vision to deployment. For A-Z projects, drive detailed specifications, tech lead engagement, and standardized board management.
- **Operational Excellence:** Implement data-driven project management techniques to drive continuous process improvement.
- **Team Leadership:** Manage cross-functional teams, ensuring operational efficiency, team growth, and strong communication.
- **Strategic Growth:** Contribute to maintaining a high PET (Project Evaluation & Tracking) score and achieving client conversion goals.
- **Product Lifecycle:** Lead product concepting, analytics, and team coordination to ensure seamless execution across platforms.

WHAT YOU BRING

- Background in product and project management, preferably in a tech-oriented or creative environment.
- Strong ability to translate high-level vision into actionable specifications and processes.
- A data-oriented mindset, with experience using analytics to drive process improvement.
- Excellent communication skills, with the ability to lead cross-functional teams and manage client relationships.
- Resilience and adaptability — you thrive in a fast-paced, dynamic environment.
- Experience managing both continuous delivery and large-scale project implementations.

WHY JOIN MOVEO

You'll be at the center of a fast-growing creative studio, bridging product innovation and operational excellence. If you thrive on ownership, data-driven decision-making, and leading teams through complex, high-impact projects, this role is built for you.

APPLY

moveo



What career opportunities are available in Israeli tech, including non-technical roles?

מהם תחומי התפקידים הלא-טכנולוגיים
המרכזיים בישראל?

Operations, Finance & Strategy



- **Revenue Operations (RevOps) / BizOps:**
  Streamlines and aligns workflows across marketing, sales, and customer success teams using CRM and business systems (such as Salesforce and HubSpot).
- **Financial Analyst / Controller:**
  Oversees financial management, budget planning, and financial controls for growth-stage companies and startups.

Marketing Assistant to the VP of Marketing – Entry into the World of Marketing Position
Job Description | Global Wine & Spirits
Subordination: VP of Marketing
Purpose of the position :
Ongoing assistance to the VP of Marketing in managing, coordinating and monitoring the activities of the marketing department, while promoting tasks and projects, working with internal interfaces and suppliers, and supporting the implementation of the work plans of the company's brands.
Areas of responsibility
• Synchronization, coordination and control: compiling work plans, Gantts, updating task status and monitoring schedules and implementing decisions.
• Assistance with marketing projects: supporting defined projects.
• Work with suppliers: coordinating with advertising agencies, designers, printing houses and production companies, and monitoring products and supplies.
• Preparation of materials: assisting in building presentations, reports and activity summaries in Hebrew and English, and compiling data from marketing and brand managers as needed.
• Information management and tracking: Organizing invoice processing and tracking, updating presentations, photos, advertising materials and departmental databases.
• Interface coordination: Ongoing work with brand managers, sales, the professional department, finance and logistics.
• Support for the VP of Marketing: Preparing materials for meetings, writing summaries, following up on tasks and coordinating meetings and supplier visits from abroad.
Job requirements
• Previous experience in a marketing role or project coordination role - a significant advantage.
• Bachelor's degree in marketing, communications, business administration required, opportunity for a first marketing position according to diploma scores.
• Good command of Excel and PowerPoint.
• High-level Hebrew and very good English, written and oral.
• Ability to organize and prioritize, pay attention to details and manage several tasks simultaneously.
• Initiative, responsibility, discretion and ability to work independently.
• Excellent interpersonal skills, service-mindedness and the ability to drive tasks with multiple interfaces.
Success metrics
: meeting deadlines, orderly tracking of tasks, quality and accuracy of materials, and effective support for the work of the VP of Marketing and the department.

עוזרת שיווקית-תפקיד ראשוני
GLOBAL WINE & SPIRIT
יקום מלאה 8,000-11,000 ₪ שכר משוער (AI)

עוזרת שיווקית לסמנכ"לית השיווק – תפקיד כניסה לעולם השיווק
תיאור תפקיד | גלובל וויין אנד ספיריט
כפיפות: סמנכ"לית השיווק
מטרת התפקיד
סיוע שוטף לסמנכ"לית השיווק בניהול, בתיאום ובמעקב אחר פעילות מחלקת השיווק, תוך קידום משימות ופרויקטים, עבודה מול ממשקים פנימיים וספקים ותמיכה ביישום תוכניות העבודה של מותגי החברה.
תחומי אחריות
• סנכרון, תיאום ובקרה: ריכוז תוכניות עבודה, גאנטים, עדכון סטטוס משימות ומעקב אחר לוחות זמנים וביצוע התכנות.
• סיוע בפרויקטים שיווקים: ליווי בפרוייקטים מוגדרים.
• עבודה מול ספקים: תיאום מול משרדי פרסום, מעצבים, בתי דפוס וחברות הפקה, ומעקב אחר תוצרים ואספקות.
• הכנת חומרים: סיוע בבניית מצגות, דוחות וסיכומי פעילות בעברית ובאנגלית, וריכוז נתונים ממנהלי השיווק והמותג בהתאם לצורך.
• ניהול מידע ומעקב: ארגון וטיפול ומעקב חשבוניות, עדכון מצגות, תמונות, חומרי פרסום ומאגרי מידע מחלקתיים.
• תיאום ממשקים: עבודה שוטפת מול מנהלי המותגים, המכירות, המחלקה המקצועית, הכספים והלוגיסטיקה.
• תמיכה בסמנכ"לית השיווק: הכנת חומרים לפגישות, כתיבת סיכומים, מעקב אחר משימות ותיאום פגישות וביקורי ספקים מחו"ל.
דרישות התפקיד
• ניסיון קודם בתפקיד שיווקי או בתפקיד תיאום פרויקטים – יתרון משמעותי.
• תואר ראשון בשיווק, בתקשורת, במנהל עסקים חובה, הודמנות למשרת שיווק ראשונה בהתאם לציוני תעודה.
• שליטה טובה ב־Excel וב־PowerPoint.
• עברית ברמה גבוהה ואנגלית טובה מאוד, בכתב ובעל פה.
• יכולת ארגון ותעדוף, יוזידה לפרטים וניהול מספר משימות במקביל.
• יוזמה, אחריות, דיסקרטיות ויכולת עבודה עצמאית.
• יחסי אנוש מצוינים, שירותיות ויכולת להניע משימות מול ממשקים מרובים.
מדדי הצלחה
עמידה בלוחות זמנים. מעקב מסודר אחר משימות, איכות ודיוק החומרים ותמיכה יעילה בעבודת סמנכ"לית השיווק והמחלקה.



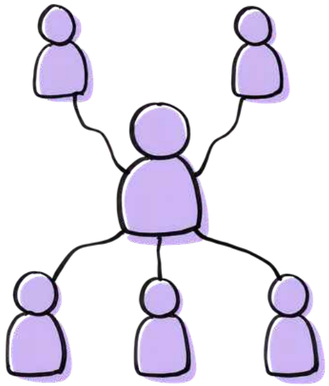
Marketing Coordinator

עבודה הכוללת תיאום פרויקטים, עזרה בארגון כנסים ואירועים, תחזוקת חומרי שיווק וסיוע שוטף למנהלי התחומים.

A Marketing Coordinator helps plan and run day-to-day marketing activities. They coordinate campaigns, prepare content for emails and social media, update the company website, and help organize events or webinars. They work with teams such as Sales and Design to keep projects on schedule and track results like clicks, sign-ups, and leads.

Customer Success Manager (CSM)

A Customer Success Manager helps existing customers get value from a product. They guide new customers through onboarding, check in regularly to understand their goals, and help them use the features that matter most to them. They also work with internal teams to address customer needs and support subscription renewals.



מנהל/ת הצלחת לקוחות (Customer Success Manager)
מנהל/ת הצלחת לקוחות עוזר/ת ללקוחות להפיק ערך מהמוצר לאחר הרכישה. התפקיד כולל ליווי לקוחות בתחילת השימוש, שמירה על קשר שוטף כדי להבין את המטרות שלהם והדרכה על התכונות שיעזרו להם להשיג אותן.
התפקיד כולל גם עבודה עם צוותים בחברה כדי לתת מענה לצורכי הלקוחות ולסייע בחידוש המנויים.

Technical Support Representative

A Technical Support Representative helps customers solve technical problems with a product or service. They answer questions by phone, email, or chat, troubleshoot issues like login errors or setup problems, and guide customers through the steps to fix them. They document each case and escalate more complex issues to the appropriate technical team.



נציג/ת תמיכה טכנית (Technical Support Representative) עוזר/ת ללקוחות לפתור תקלות במוצר או בשירות.
למשל, אם לקוח לא מצליח להתחבר למערכת, הנציג בודק מה גורם לבעיה ומדריך אותו צעד־אחר־צעד עד לפתרון.
ביום־יום התפקיד כולל מענה לפניות בטלפון, בצ'אט או במייל, פתרון בעיות התחברות והגדרה, תיעוד הפניות והעברת תקלות מורכבות לצוות הטכני המתאים.

נציג/ת פיתוח מכירות (SDR / BDR)

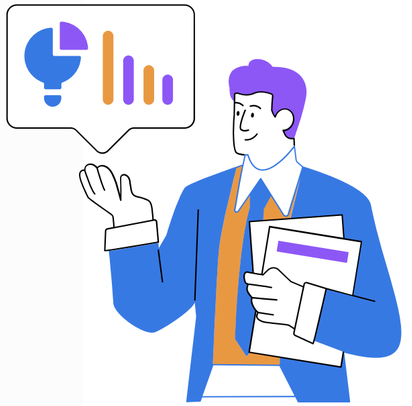
זה האדם שפותח את השיחה עם לקוחות עסקיים פוטנציאליים. הוא מאתר חברות שעשויות להפיק ערך מהמוצר, פונה לאנשים הרלוונטיים במייל, בלינקדאין או בטלפון, ומברר אם יש להם צורך שהמוצר יכול לענות עליו. כשיש התאמה, הוא מתאם פגישה או הדגמה עם איש המכירות שממשיך את התהליך.
לדוגמה, בחברה שמוכרת תוכנה לניהול משמרות, הנציג יפנה למנהלת תפעול ברשת חנויות, ישאל איך היא מנהלת את סידור העבודה היום, ואם יש צורך רלוונטי, יתאם לה הדגמה של המערכת.

מה עושים ביום-יום:
פונים ללקוחות פוטנציאליים בשיחות קרות, במיילים ובלינקדאין (outbound), ומטפלים בפניות נכנסות (inbound).
עושים מחקר על חברות ואנשי קשר כדי להבין מי מתאים למוצר.
מבררים צרכים ותקציב בשיחה ראשונית (qualification).
מעדכנים את ה-CRM, למשל Salesforce או HubSpot.

Sales Development Representative (SDR) / Business Development Representative (BDR)

An SDR or BDR starts conversations with potential business customers. They identify companies that could benefit from the product, reach out to the right people by email, LinkedIn, or phone, and ask questions to see if the product meets their needs. If there's a good fit, they schedule a meeting or demo with a salesperson who takes it from there.

For example, at a company that sells shift-scheduling software, the representative might contact an operations manager at a retail chain, ask how they schedule shifts today, and arrange a demo if the software could help.





Who are Sales Development Representatives or SDRs?

A Sales/Business Development Representative (SDR/BDR) is at the very beginning of the sales process for startups and high-tech companies. Their main role is to locate, map, and qualify potential customers. A potential customer whose contact information the Sales Development Representative has collected and entered into the system is defined as a "Lead." The Sales Development Representative is the first to contact potential customers, or respond to an incoming inquiry, in order to perform a classification (qualification process, matching) aimed at determining whether the lead is a relevant potential customer (Prospect). This stems from the desire to direct the company's resources only to the most relevant customers. Since these are often complex transactions, the value of which may reach millions of dollars, SDRs only move leads that have already been located, tested, and "warmed up" to the next stage of the sales process. That is, SDRs essentially sit on the central oxygen pipeline of high-tech companies and inject money into them by connecting the market to the product. This role is an entry-level role in the high-tech world, from which it is possible to develop in many directions on the business side of this world.

Variants of Sales Development Representatives (SDRs)

The common division of sales development representatives relies on different types of Lead Generation – the process of capturing the attention of potential customers to a company's product or service, in order to get them to express interest in it:

- **Inbound** – leads who express interest in a product or service and enter the sales pipeline (a pool of potential customers and transactions), mainly as a result of the company's marketing efforts.
- **Warm Outbound** – leads who are familiar with the company, as a result of those marketing efforts, but have not expressed interest or requested additional information about the product or service, and therefore should be contacted to begin initial engagement with them.
- **Cold Outbound** – is proactively contacting leads who are not familiar with the company – referred to in some companies as BDRs.

The colder the lead, the more effort is shifted from marketing to SDR work to capture their attention.

מיהם נציגי פיתוח המכירות או SDR?

נציג פיתוח מכירות (SDR/BDR – Sales/Business Development Representative) מצוי בשלב הראשוני ביותר בתהליך המכירה של סטארטאפים וחברות הייטק. תפקידו המרכזי הוא לאתר, למפות ולהכשיר (qualify) לקוחות פוטנציאלים. לקוח פוטנציאלי אשר נציג פיתוח המכירות אסף את פרטי הקשר שלו והזין למערכת מוגדר כ"ליד" (Lead). נציג פיתוח המכירות הוא הראשון שמבצע את הפנייה אל הלקוחות הפוטנציאלים, או נענה לפנייה נכנסת, על מנת לבצע סיווג (תהליך קוולִיפִיקציה, התאמה) שמטרתו לקבוע האם הליד הינו לקוח פוטנציאלי רלוונטי (Prospect). הדבר נובע מתוך הרצון להפנות את המשאבים של החברה אך רק ללקוחות הרלוונטים ביותר. היות ומדובר בעסקאות מורכבות לרוב, ששווין עשוי להגיע למיליוני דולרים, SDRs מעבירים לשלב הבא בתהליך המכירה רק לידים שכבר אותרו, נבדקו ו"חוממו". קרי, SDRs יושבים למעשה על צינור החמצן המרכזי של חברות הייטק ומזרימים להן כסף באמצעות חיבור השוק אל המוצר. תפקיד זה הינו תפקיד כניסה לעולם ההייטק וממנו ניתן להתפתח לכיוונים רבים בצד העסקי של עולם זה.

וריאנטים של נציגי פיתוח מכירות SDRs

החלוקה הנפוצה של נציגי פיתוח המכירות נשענת על סוגים שונים של Lead Generation –
תהליך של לכידת תשומת הלב של לקוחות פוטנציאליים למוצר או לשירות של החברה, על מנת לגרום להם להביע בה עניין:

Inbound – לידים שמביעים עניין במוצר או בשירות ונכנסים ל-Pipeline (צבר לקוחות ועסקאות פוטנציאליים) המכירה, בעיקר כתוצאה של מאמצי השיווק של החברה.

Warm Outbound – לידים שלהם היכרות עם החברה, כתוצאה מאותם מאמצי שיווק, אך שלא הביעו עניין או ביקשו אינפורמציה נוספת על המוצר או השירות, ולכן יש ליצור איתם קשר כדי להתחיל בהתקשרות ראשונית איתם.

Cold Outbound – יצירת קשר פרואקטיבית עם לידים שלהם אין היכרות עם החברה – מכונים בחלק מהחברות BDRs.

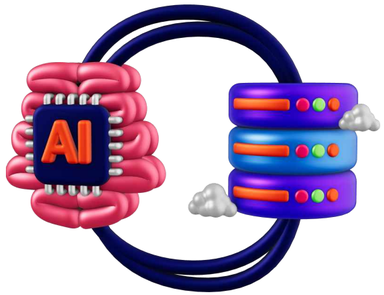
ככל שמדובר בליד קר יותר, כך מרבית המאמצים בלכידת תשומת לבו עוברים מעבודת השיווק לעבודת ה-SDR.

Category	Role Title	Core Responsibilities
Office & Operations	Office Administrator / Receptionist	Managing schedules, answering calls, coordinating meetings, and providing daily office support.
Office & Operations	Back Office / Operations Coordinator	Data entry, document processing, order tracking, and supporting internal workflows (banks, insurance, logistics).
Office & Operations	Junior Billing / Accounts Assistant	Issuing invoices, basic reconciliations, and tracking payments.
Service, Sales & Finance	Customer Service Representative	Handling customer inquiries via chat, email, or phone and providing basic information.
Service, Sales & Finance	Sales Representative	Selling products or services to new and existing customers (typically base salary + commission).
Service, Sales & Finance	Junior Banker (Phone / Branch)	Providing basic banking services and client support (includes full paid employer training).
Service, Sales & Finance	Junior Claims Adjuster	Reviewing documents and processing basic insurance claims (includes on-the-job training).
Tech & High-Tech	Technical Support Rep (Help Desk / Tier 1)	Troubleshooting basic software, hardware, or network issues for internal users or external clients.
Tech & High-Tech	Recruitment Coordinator / Sourcer	Sourcing candidates on LinkedIn, initial resume screening, and scheduling job interviews.
Logistics & Industry	Warehouse Worker / Order Picker	Receiving inventory, organizing logistics warehouses, and preparing shipments.
Logistics & Industry	Courier / Delivery Driver	Distributing packages and documents (requires a valid driver's license).
Retail, Hospitality & Security	Retail Sales & Service Associate	Assisting customers, organizing merchandise, and operating registers in retail chains.
Retail, Hospitality & Security	Front Desk / Service Host	Welcoming guests at hotels, office buildings, conferences, or the airport.

מה חשוב לדעת על התפקידים הללו?

מקצועות במגמת ירידה בשקיעות ה-AI

- אוטומציה של הרוטינה: כלי AI מייתרים משימות חזרתיות.
- עליית רף הכניסה (Entry-Level): משרות "ללא ניסיון" כמעט נעלמו; נדרשת הוכחת יכולת מעשית מראש.



- מעסיקים כבר לא מכשירים מאפס ומצפים לראות הוכחת יכולת מוכחת ביום הראשון: פרויקטים אישיים, שליטה במערכות (כמו HubSpot/Salesforce), או ניסיון בהפעלת כלי AI מתקדמים.



Jobs in Decline Due to AI

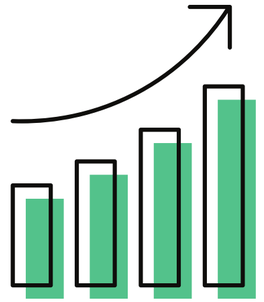
What should you know about these roles?

- Automation of Routine Tasks: AI tools are eliminating repetitive workflows.

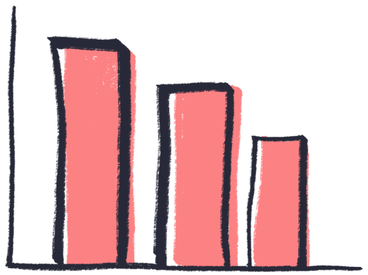
- A Higher Entry-Level Bar: True "zero-experience" positions have largely vanished; candidates must now demonstrate hands-on, practical capabilities from day one.



עולם הטק וה-AI בישראל עובר שינוי מבני חד: בעוד שגיוס לתפקידי פיתוח תוכנה גנריים ותפקידי ג'וניור מסורתיים מצטמצם. *נוצר ביקוש גבוה לתפקידים המשלבים מומחיות טכנולוגית עמוקה, הטמעת AI או חיבור לעולם הפיזי.*



Israel's tech and AI sector is undergoing a major structural shift. Hiring for generalist software development and traditional junior roles is declining, while strong demand is emerging for roles that **require deep technical expertise**, **involve implementing AI**, or connect technology to the physical world.



Where the High-Tech Market is Heading – and Where Your Opportunity Lies

1. AI-Native Software Development The market is no longer looking for basic "coders," but for developers who work in symbiosis with AI tools to ship products faster, write cleaner code, and integrate AI capabilities (APIs and LLMs) into existing systems.

2. Data Analysis & Engineering AI is powerless without quality data. Companies urgently need data professionals who can collect, clean, and analyze business information, generate real-time insights, and build the infrastructure that powers AI systems.

3. Applied AI & Automation (AI Agents) The fastest-growing field in the industry: building autonomous AI agents, automating complex business workflows, and implementing practical AI solutions that save organizations time and money from day one.

לאן שוק ההייטק הולך – ואיפה ההזדמנות שלכם

1. פיתוח תוכנה מבוסס (AI-Native Software Development)
השוק כבר לא מחפש "כותבי קוד" בסיסיים, אלא מפתחים שעובדים בסימביוזה עם כלי AI כדי להוציא מוצרים מהר יותר, לכתוב קוד נקי יותר ולשלב יכולות בינה מלאכותית (כגון APIs ומודלי שפה - LLMs) בתוך מערכות קיימות.

2. ניתוח והנדסת נתונים (Data Analysis & Engineering) בינה מלאכותית חסרת כוח ללא דאטה איכותי. חברות זקוקות בדחיפות לאנשי דאטה שיודעים לאסוף, לנקות ולנתח מידע עסקי, להפיק תובנות בזמן אמת ולבנות את התשתיות שמניעות מערכות AI.

3. בינה מלאכותית יישומית ואוטומציה (Applied AI & Agents)
התחום הצומח ביותר בתעשייה: בניית סוכני AI אוטונומיים (AI Agents), אוטומציה של תהליכי עבודה עסקיים מורכבים והטמעת פתרונות AI מעשיים שחוסכים לארגונים זמן וכסף מהיום הראשון.



איך כולם עובדים יחד? (דוגמה מתוך סטארט-אפ ישראלי)

המטרה המשותפת: מניעת נטישת לקוחות והגדלת מכירות בשוק האמריקאי.

1. **מבינים את הבעיה (Data)** אנליסט הנתונים מגלה שלקוחות שלא מפיקים חשבונית בשבוע הראשון נוטשים את האפליקציה.
2. **בונים את הפתרון (Development & AI)**מפתח משפר את ממשק המשתמש במהירות בעזרת כלי AI, ומהנדס האוטומציה בונה סוכן חכם (AI Agent) ששולח הדרכה אוטומטית ללקוחות שנתקעים.
3. **מביאים ושומרים על הלקוחות (Business & Languages)** צוותי השיווק, המכירות והצלחת הלקוחות (בעלי אנגלית שפת אם) פונים ללקוחות בארה"ב, סוגרים עסקאות ומלווים אותם אישית להצלחה.

How Does Everyone Work Together? (The Israeli Startup Case)

The Shared Mission: Preventing customer churn and growing sales in the US market.

1. Understand the Problem (Data)

The Data Analyst discovers that customers who don't generate an invoice in their first week are highly likely to churn.

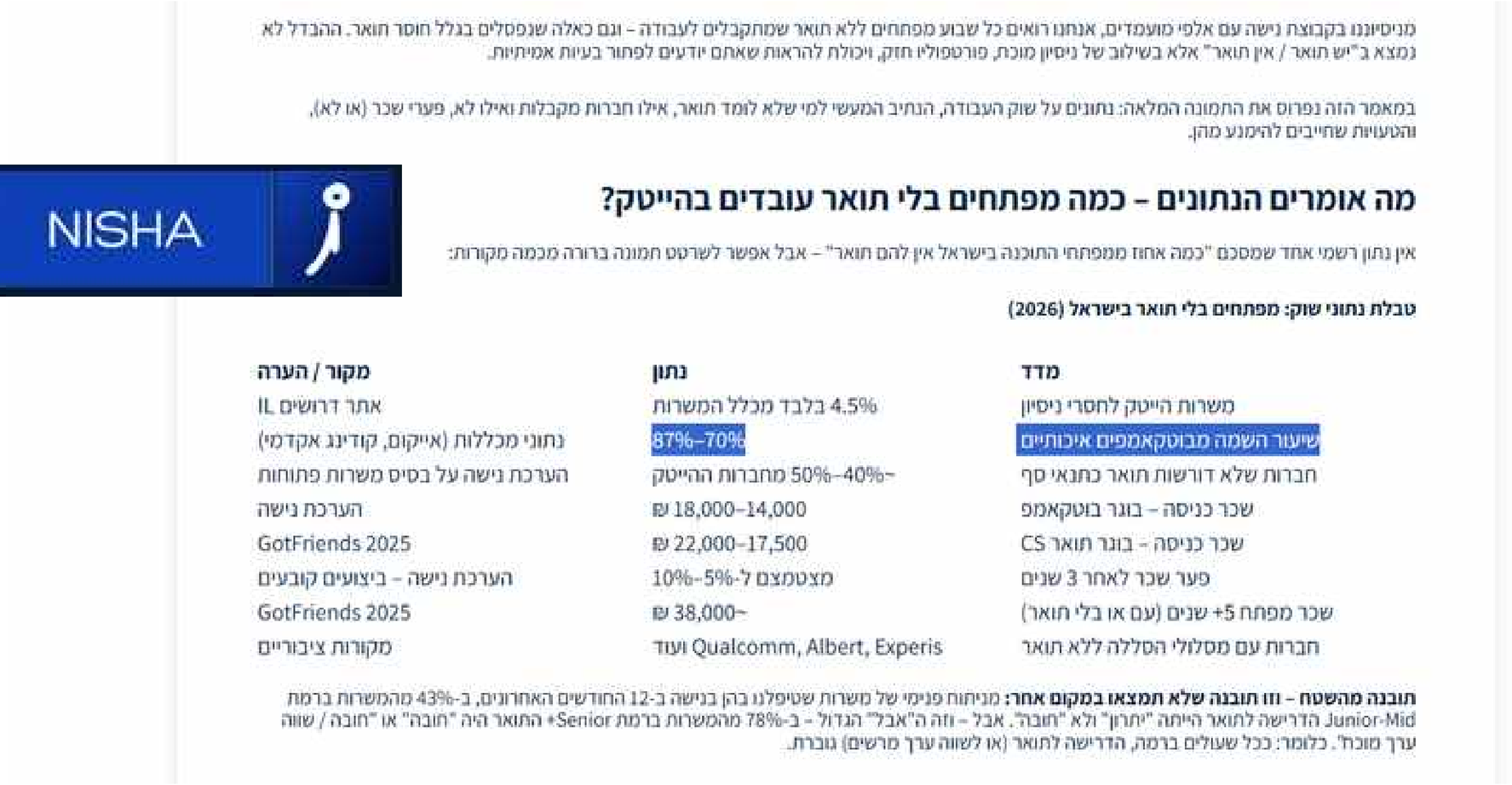
2. Build the Solution (Development & AI)

The Developer uses AI coding tools to quickly upgrade the interface, while the Automation Engineer builds an AI Agent that automatically sends guidance to struggling users.

3. Win and Retain Customers (Business & Languages)

Marketing, Sales (SDRs/AEs), and Customer Success teams (leveraging native English) reach out to US clients, close deals, and guide them to success.





מניסיוננו בקבוצת נישה עם אלפי מועמדים, אנחנו רואים כל שבוע מפתחים ללא תואר שמתקבלים לעבודה – וגם כאלה שנפסלים בגלל חוסר תואר. ההבדל לא נמצא ב"יש תואר / אין תואר" אלא בשילוב של ניסיון מוכח, פורטפוליו חזק, ויכולת להראות שאתם יודעים לפתור בעיות אמיתיות.

במאמר הזה נפרוס את התמונה המלאה: נתונים על שוק העבודה, הנתיב המעשי למי שלא לומד תואר, אילו חברות מקבלות ואילו לא, פערי שכר (או לא), והטעויות שחייבים להימנע מהן.

מה אומרים הנתונים – כמה מפתחים בלי תואר עובדים בהייטק?

אין נתון רשמי אחד שמסכם "כמה אחוז ממפתחי התוכנה בישראל אין להם תואר" – אבל אפשר לשרטט תמונה ברורה מכמה מקורות:

טבלת נתוני שוק: מפתחים בלי תואר בישראל (2026)

מדד	נתון	מקור / הערה
משרות הייטק לחסרי ניסיון	4.5% בלבד מכלל המשרות	אתר דרושים IL
שיעור השמה מבוטקאמפים איכותיים	87%–70%	נתוני מכללות (אייקום, קודינג אקדמי)
חברות שלא דורשות תואר כתנאי סף	~50%–40% מחברות ההייטק	הערכת נישה על בסיס משרות פתוחות
שכר כניסה – בוגר בוטקאמפ	₪ 18,000–14,000	הערכת נישה
שכר כניסה – בוגר תואר CS	₪ 22,000–17,500	GotFriends 2025
פער שכר לאחר 3 שנים	מצטמצם ל-10%–5%	הערכת נישה – ביצועים קובעים
שכר מפתח 5+ שנים (עם או בלי תואר)	~₪ 38,000	GotFriends 2025
חברות עם מסלולי הסללה ללא תואר	Qualcomm, Albert, Experis ועוד	מקורות ציבוריים

תובנה מהשטח – וזו תובנה שלא תמצאו במקום אחר: מניתוח פנימי של משרות שטיפלנו בהן בנישה ב-12 החודשים האחרונים, ב-43% מהמשרות ברמת Junior-Mid הדרישה לתואר הייתה "יתרון" ולא "חובה". אבל – וזה ה"אבל" הגדול – ב-78% מהמשרות ברמת Senior+ התואר היה "חובה" או "חובה / שווה ערך מוכח". כלומר: ככל שעולים ברמה, הדרישה לתואר (או לשווה ערך מרשים) גוברת.

What does the data say? How many developers without a degree work in tech?

Placement rate from top-quality bootcamps: 70–87%

developer without degree



Job Search Sites in Israel

High-Tech, Tech & Startups

- LinkedIn
- Gloat
- Woo.io
- Secret Tel Aviv
- Geektime Insider
- Startup Nation Central (Finder)

General Job Boards

- AllJobs
- Drushim IL
- JobMaster
- Mploy
- Muavtalim

Students & Juniors

- Jobify360
- University & College Career Centers
- Jolt / Elevation

Students & Juniors

- Jobify360
- University & College Career Centers
- Jolt / Elevation

Public Sector, Government & Nonprofits

- Civil Service Commission (נציבות שירות המדינה)
- Israeli Employment Service (שירות התעסוקה)
- Shatil (שתיל)
- Municipality & Local Council Websites

Freelance & Global Roles

- XPlace
- Fiverr
- Upwork
- Glassdoor
- Indeed

Leading Recruitment & Placement Agencies

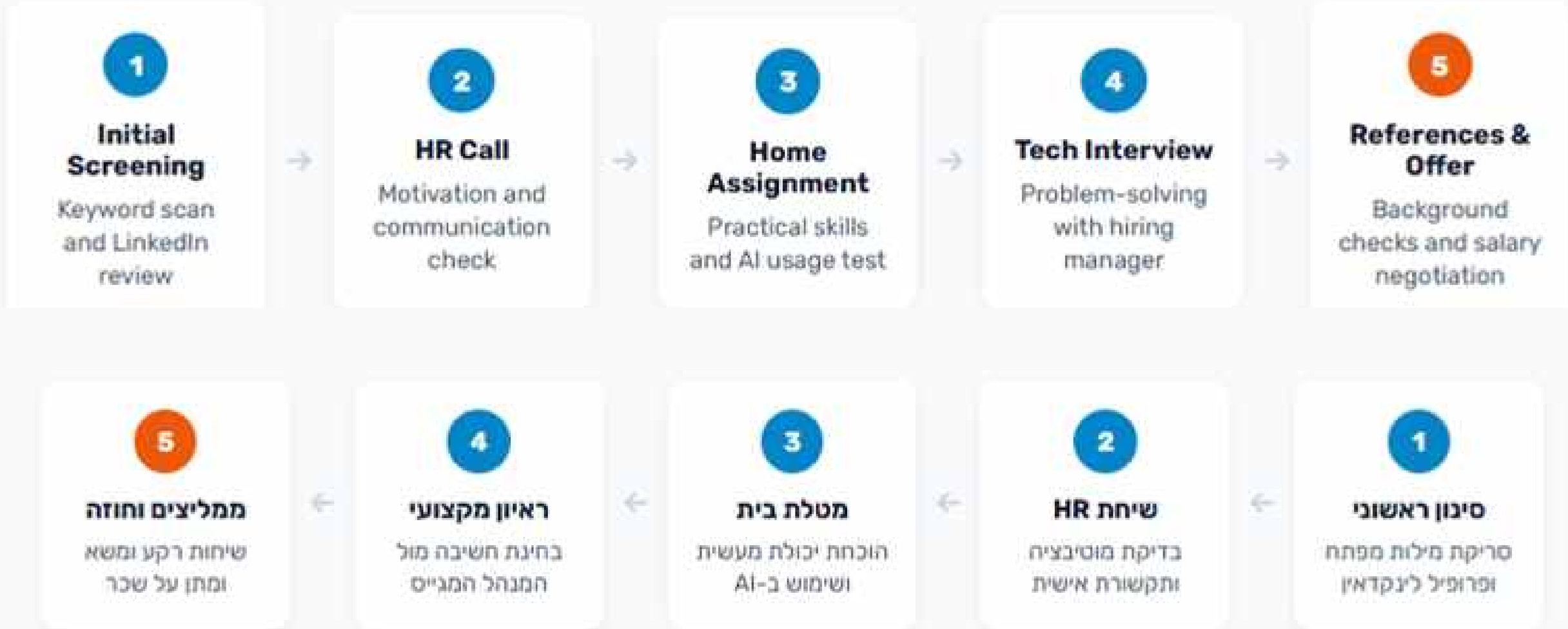
- Ethosia
- See.V
- Gotfriends
- Nisha
- Manpower
- Dialog



The way in, the steps, and what employers really check

How Israeli companies recruit?

- איך נראה תהליך גיוס?
- **What Does the Hiring Process Look Like?**





Behind the Scenes of the Israeli Recruitment Process:

How to Open More Opportunities?

מאחורי הקלעים של תהליך הגיוס הישראלי:
איך לפתוח יותר הזדמנויות?

Four doors, and where to spend your time

Direct application

Apply early, CV tailored to the ad

A recruiter finds you

Location in Israel, clear Headline. Open to Work

Employee referral

Someone inside sends your CV

A professional contact

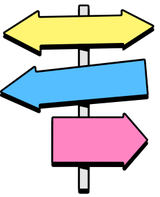
A conversation that becomes an opening

Flip your time

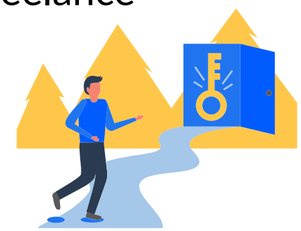


80% people · 20% job boards

A rule of thumb, not data



1. **Be flexible about location.** Look for jobs outside central Israel.
2. **Explore internships and trainee programs**. Apply for paid or unpaid programs lasting three to six months that let you complete a real project you can showcase on your CV.
3. **Look for tech roles outside the tech industry.** Search for data, IT, and digital roles at banks, healthcare providers, retailers, and public-sector organizations.
4. **Consider IT services and outsourcing firms.** Look for companies specializing in software testing (QA), IT services, and systems integration. These companies often hire and train people without prior experience.
5. **Get your foot in the door.** Join a company you want to work for through a role in technical support, customer onboarding, or operations, then pursue an internal move into your target role.
6. **Start building experience now.** Gain hands-on experience you can show employers by volunteering, taking on small freelance assignments, or completing a project for a nonprofit.



1. **גמישות במיקום הגיאוגרפי:** חיפוש משרות מחוץ לאזור המחיה.
2. **התמחויות ותוכניות הכשרה (**Trainee**)**: פנייה לתוכניות של 3 עד 6 חודשים (בתשלום או ללא תשלום) המאפשרות לצאת עם פרויקט אמיתי שאפשר להציג בקורות החיים.
4. **תפקידים טכנולוגיים מחוץ לתעשיית ההייטק:** חיפוש משרות דאטה, IT ודיגיטל בארגונים מסורתיים יותר כמו בנקים, קופות חולים, חברות קמעונאות והמגזר הציבורי.
5. **חברות שירותים ומיקור חוץ** (Outsourcing): פנייה לחברות המתמחות בבדיקות תוכנה (QA), שירותי IT ואינטגרציה, אשר נוטות לגייס ולהכשיר עובדים חדשים ללא ניסיון.
6. **כניסה דרך "דלת צדדית":** השתלבות בחברת יעד דרך תפקידי מעטפת כמו תמיכה טכנית (Support), הטמעה (Onboarding) או תפעול (Ops), ולאחר מכן מעבר פנימי לתפקיד הליבה המבוקש.
7. **צבירת ניסיון כבר עכשיו:** בניית ניסיון מיידי ומוכח באמצעות התנדבות, עבודות פרילנס קטנות או ביצוע פרויקט עבור עמותה.

למה שליחת קורות חיים לבד לא מספיקה?

Why Isn’t Sending Your CV Enough?



מהמשרות מאוישות דרך רשת קשרים ונטוורקינג

of jobs are filled through personal connections and networking.

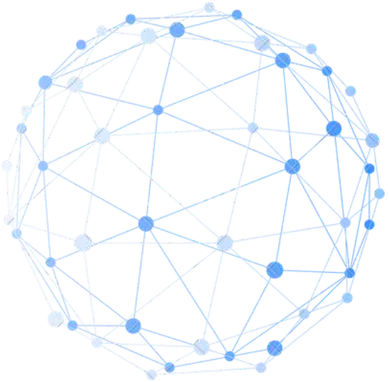


How Can You Build a Strong Professional Network?

Networking

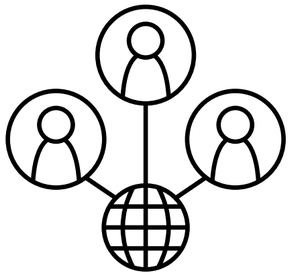
Get Involved in Professional Communities, In Person and Online

- **Tech meetups and events.** Free meetups on AI, data, and software development take place almost every evening in Tel Aviv and Ramat Gan. After the talk, approach the speaker, mention a specific point you appreciated, and introduce yourself in two sentences.
- **Engage on LinkedIn**. Leave thoughtful comments on posts by managers and recruiters in your field. Mention a specific point or ask a relevant question. After two or three interactions, reaching out with a private message will feel more natural.
- **Follow professionals and peers in your field.**



נוכחות בקהילות (פנים אל פנים ובדיגיטל)

- **מיטאפים ואירועי טק (Meetups):** בתל אביב וברמת גן מתקיימים כמעט כל ערב מפגשים חינמיים בנושאי AI, דאטה ופיתוח. אל תבואו רק לשמוע הרצאה – גשו לדובר בסוף ההרצאה, תחמיאו על נקודה ספציפית ותציגו את עצמכם ב-2 משפטים.



- **מעורבות בלינקדאין:** הגיבו תגובות עניניות (מעבר ל-"Great post!") לפוסטים של מנהלים ומגייסים בתחום שלכם. אחרי 2–3 אינטראקציות כאלה, הודעה פרטית מכם כבר מרגישה מוכרת וטבעית.

- בנוסף גם **מעקב אחרי אנשי מקצוע וקולוגות שעוסקים** בתחום שלכם. לעיתים הם מפרסמים פוסטים והזדמנויות.

How to Reach Out to Employers Effectively?

איך לפנות נכון למעסיקים?



Hi [Name],
I've been following [Company Name]'s growth in the US market and love how you're solving [specific problem, e.g., automated customer onboarding].
As a Data & AI specialist with native English and hands-on experience building automated workflows and SQL/Python pipelines, I recently built a project that reduced manual data processing time by 40%. I'd love to bring this exact efficiency and global mindset to help your team scale.
Here is a quick link to my portfolio: [Link]. Would you be open to a brief 10-minute chat this week?
Best, [Your Name]

היי [שם המגייס/ת],
עוקב/ת אחרי הפעילות של [שם החברה] ומאוד מתחבר/ת למוצר שלכם ולצמיחה שלכם בשווקים הבינלאומיים.
אני מגיע/ה מעולם ה-[דאטה / פיתוח / אוטומציית AI], עם אנגלית ברמת שפת אם וניסיון מעשי בבניית פרויקטים שחוסכים זמן עבודה ומייעלים תהליכים עסקיים (לדוגמה: בניית סוכן AI לניתוח פניות לקוחות). אשמח מאוד להביא את היכולות האלה כדי לעזור לצוות שלכם לעמוד ביעדים הקרובים.
מצרף/ת כאן לינק קצר לתיק העבודות שלי: [לינק]. אשמח לשוחח 5 דקות אם רלוונטי!
תודה, [השם שלך]

3 Golden Rules:

- **Pitch Value, Not Need:** Replace "I'm looking for an entry-level chance" with "I built a solution that saves time and want to bring it to your team."
- **Proof Over Promises:** Always attach a live link (GitHub, dashboard, or 1-minute demo video).
- **10% Personalization:** Customizing just the opening sentence triples your response rate compared to copy-paste messages.

אל תדברו על "מה אני צריך", דברו על "מה אני מביא":

במקום "אני מחפש הזדמנות ראשונה להתפתח", כתבו "בניתי פרויקט שמייעל תהליך X ואשמח ליישם אותו אצלכם".

הוכחה לפני הבטחה:

תמיד צרפו לינק חי (GitHub, דאשבורד שבניתם, או סרטון הדגמה של דקה) – מגייס שרואה תוצר אמיתי מיד מעביר את הפנייה למנהל המקצועי.

התאמה אישית של 10%:

שינוי של משפט אחד בהתחלה (שם החברה + תחום הפעילות שלה) מעלה את אחוזי המענה פי 3 לעומת הודעת "העתק-הדבק" גנרית.



What are employers really looking for????



מה מעסיקים באמת מחפשים????

מטרות משותפות לארגון

מוטיבציה אמיתית לקדם את יעדי החברה ולהביא לה ערך.

ישירות ("תכל'ס")

תשובות ברורות וממוקדות ללא הקדמות מיותרות.

עקומת למידה מהירה

סקרנות טכנולוגית ואימוץ מהיר של כלי AI בעבודה.

What Do Employers Look For?



Shared Mission & Goals

Aligning your motivation to drive the company's business goals.

Directness ("Tachles")

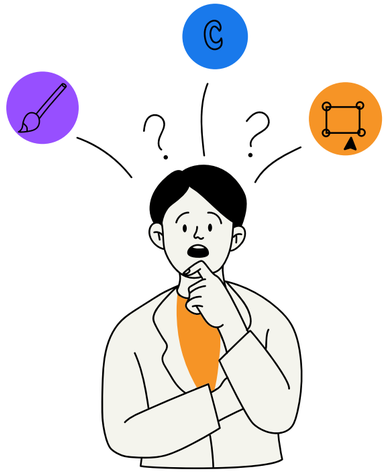
Clear, concise answers without filler or over-apologizing.

Fast Learning Curve

Tech curiosity and rapid adoption of modern AI workflows.

Why Should We Hire You?

למה כדאי להעסיק דוקא אותך?



מה החוזקות שלי? הבידול:

1. חישבו על אתגר משמעותי וסקרו הצלחה.
   - מהו ההישג המקצועי המשמעותי שלך?
   - 2.מה אתה לומד על עצמך מההישגים האלו?
   - 3. איזה ערך הכי משמעותי בא לידי ביטוי? - הערכה/ עצמאות/הובלה/

הערכים שלך אילו התכונות אופי שמובילות אותך בעבודה והכי חשוב לך להביא איתך.

4. לאחר שזיהית **מה הדברים החשובים שלך** שתרצה להנכחי במקום עבודה הבא.

כדאי להראות למעסיק על :

איך הערכים והחזוקות שלך מתאימים לאתגרים של התפקיד הבא.



What Are My Strengths, and What Sets Me Apart?

- Think of a **challenge you successfully** overcame. What is your most significant professional achievement?
- Reflect on what you learned about yourself. What do your achievements reveal about your strengths?
- Identify the value that came through most clearly. Was it recognition, independence, or leadership? Which personal qualities guide you at work, and which are most important for you to bring to your next role?
- Connect your strengths and values to the role. Once you've identified what matters most to you in your next workplace, show the employer how your strengths and values can help you meet the challenges of the role.

PRE-INTERVIEW MINDSET

Unlocking Your Unique Value

Point of Pride

Recall a major achievement from this year.

The Inner Driver

Identify which personal strengths enabled your success.

The Differentiator

Pinpoint what unique impact you made differently.

Forward Value

Define the core value you will champion next.

ערך מרכזי שתרצה לקדם vision

Revisit these four anchors five minutes before your interview.

Thank You

Noya Levi



Developers. Institute
Intense, career-oriented courses

YAD L'OLIM