

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ, МАРКЕТОЛОГ, 17 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Реклама, маркетинг, PR

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: організація отдела продаж, понимание и знание на практике инструментов интернет рекламы и продвижения, умение совмещать работу управленца, маркетолога и продавца, представление и понимание работы с бухгалтерской отчетностью и первичной документацией, организаторские и лидерские качества, ориентация на результат, умение слушать и убеждать. директор ноя 2010 - июл 2014 (3 года 9 мес) ООО Автомісто до 20 сотрудников Медиа / СМИ (автомобильные издания газета+журнал) Основные обязанности: • Разработка и внедрение стратегии развития предприятия. • Контроль за поступлением и распределением денежных средств. • Управление рекламной деятельностью фирмы. • Разработка ценовой политики с «нуля». • Ведение документации, первичной бухгалтерии, взаимодействие с контролирующими органами. • Планирование и проведение мероприятий по продвижению существующих проектов. • Набор новых сотрудников и создание рабочей команды предприятия (обучение и адаптация персонала, проведение собеседований). • Создание и контроль выполнения плановых показателей (по привлечению клиентов, по сумме заказов) и повышения удовлетворенности клиентов. • Создание схемы расчета заработной платы для менеджеров по продажам • Разработка и внедрение систем мотивации для персонала. • Работа с ключевыми клиентами. Достижения: • Перевыполнение плановых показателей (свыше 110%). • Создание нового оригинального автомобильного журнала, создание новой ТМ, последующая регистрация в госорганах, разработка нового логотипа и выведения его на рынок. начальник рекламного отдела мар 2007 - дек 2009 (2 года 10 мес) ООО Агентство стратегического партнерства до 20 сотрудников Медиа / СМИ (рекламное агентство полного цикла, издательство автомобильных изданий "АвтоВосток", "Автоmagazine", сайт объявлений) Организация работы сотрудников отдела (20 чел.), направленная на эффективные продажи. • Постановка и контроль выполнения планов продаж. • Подбор и обучение персонала. • Заключение договоров, контроль взаиморасчетов. • Работа с VIP-клиентами. • Обучение и развитие профессиональных знаний и умений сотрудников отдела. • Отслеживание и разработка ценовой политики. • Формирование отчетности по работе отдела для главного офиса • Достижения: • Выполнение плановых показателей отдела на 100%. Выведение результатов работы менеджеров своего отдела на лидирующие позиции, по сравнению с другими аналогичными отделами в других городах нашего предприятия. специалист по связям с общественностью и прессой ноя 2005 - дек 2007 (2 года 2 мес) ООО Агентство стратегического партнерства до 20 сотрудников Медиа / СМИ Основные обязанности: • Взаимодействие и мониторинг СМИ. • Работа и взаимодействие с рекламными агентствами для нужд фирмы, а также с целью предоставления посреднических услуг для клиентов (полиграфическая продукция, наружная реклама, распространение). • Организация и проведение рекламных мероприятий в рамках специализированных выставок от лица компании (лотереи, конкурсы). Мониторинг социальных сетей интернет. • Участие в пресс-конференциях и презентациях автомобильных компаний. • Подготовка статей, публикаций, аналитических материалов рекламного характера. • Разработка и координация маркетинговых коммуникаций: реклама, PR, продвижение, - контроль их эффективности. Анализ конкурентной среды. Донецкий национальный университет (Донецк) Год окончания 2001 экономический факультет, специальность "маркетинг" специалист Донецкий национальный университет Год окончания 2002 журналист СМИ, факультет смежных профессий специалист