

МАРКЕТОЛОГ АНАЛИТИК, 4 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 54 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Реклама, маркетинг, PR

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Привлечение новых клиентов Анализ продаж Выведение бизнеса из ценовой конкуренции (можно будет продавать дороже конкурентов) Увеличение среднего чека покупки Увеличение частоты покупок Повышение эффективности маркетинга и рекламы Разработка маркетинговой стратегии Ведущий аналитик маркетинг май 2006 - настоящее время (8 лет 5 мес) Секретная лаборатория внеконкурентного маркетинга до 20 сотрудников Консалтинг / Аудит Консультации и внедрение до готовности лучших маркетинговых и аналитических технологий. Разработка и маркетинговая и аналитическая поддержка развития программ лояльности. Успешно реализовано несколько сот маркетинговых внедрений самых современных методик увеличения количества покупателей и продаж в торговых и производственных компаний. Сбор и аналитика истории лучших внедрений с целью масштабирования результатов. Достигнут результат 10 кратной рентабельности выполняемых внедрений. 93% компаний заключили контракты на долгосрочное сотрудничество в области консалтинга их отделов маркетинга и аналитики. Довольный владелец бизнеса - это самая лучшая рекомендация которая может быть. Маркетолог аналитик апр 2002 - май 2006 (4 года 2 мес) Delta Master до 20 сотрудников IT - разработка ПО Разработка стратегий вывода услуг и продуктов компании из ценовой конкуренции и увеличение прибыли за счёт привлечение новых клиентов и работы с существующими клиентами. Анализ рынка конкурентов, создание аналитической системы на предприятии которая помогла сократить расходы и увеличить прибыль компании. Компания значительно расширила долю рынка и могла успешно конкурировать с более крупными компаниями. К 2006 году около 90% прибыли компании приносили товары и услуги разработанные и запущенные за время моей работы. Директор по развитию янв 1995 - апр 2002 (7 лет 4 мес) Fashion industry до 20 сотрудников Красота / Фитнес / Спорт Вывод на рынок новых товаров, увеличение продаж и повышение лояльности к компании. Александр Левитас Партизанский маркетинг(Израиль) Год окончания 2012 Александр Левитас - это признанный эксперт по партизанскому (малобюджетному) маркетингу. Партизанский маркетинг - это система привлечения клиентов и увеличения продаж мало бюджетными или даже бесплатными способами. Школа развития бизнеса Джея Абрахама (США)(Лос-Анжелес США) Год окончания 2011 Увеличение прибыли в малом и среднем бизнесе с оборотом менее 1 000 000 \$. • создание системы привлечения новых клиентов • измерение и улучшение маркетинга • анализ маркетинга • увеличение частоты покупок • новые технологии повышение лояльности Корпоративная отчётность, технологии анализа бизнес информации(Москва) Год окончания 2008 Сертифицированный аналитик Создание аналитических систем по анализу бизнес данных: • анализ продаж • аналитическая поддержка программ лояльности • анализ клиентской базы • сегментирование клиентской базы • поиск закономерностей в покупках в торговых сетях