ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГУ, 120 000 ГРН.

13 серпня 2023 Місто: Київ

Готовий до відряджень: Одеса, Львів, Дніпро

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Директор по маркетингу, развитию и инвестициям

SMART Холдинг ("Верес") (производство продуктов питания, продажи),
10.2009 – По теперішній час (14 років 6 місяців)

Обов'язки:

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ

- Исследовал рынки, разрабатывал разделы корпоративной и коммерческой стратегий, участвовал в бизнес-планировании
- Руководил стратегическим развитием коммерческой деятельности
- Занимался организацией, координацией и контролем над деятельностью группы компаний на внешних операционных рынках
- Оптимизировал продажи в разрезе каналов и расширения клиентской базы, разрабатывал стандарты отношений с клиентами, алгоритмы в тред-маркетинге и т.д.
- Разрабатывал концепции построения бизнес - процессов для различных направлений бизнеса
- Управлял проектными группами в области инвестиций и инноваций
- Оценивал и анализировал продуктивность развития существующих направлений бизнеса
- Разрабатывал новые линейки продуктов, выводил их на рынок, вводил новые товарные группы в ассортимент, занимался брендингом ТМ
- Разрабатывал внедрял ценовую и ассортиментную стратегии, проводил маркетинговое планирование и бюджетирование деятельности департаментов маркетинга и развития

ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

• Запуск и выведение на уровень прибыльности 11 проектов (Украина, Казахстан, Узбекистан)

Причина поиска работы

Сокращение персонала в Управляющем Центре Холдинга. Поиск позиции с достаточными полномочиями.

Директор по стратегическому развитию и продвижению на внешних рынках Группы компаний

Группа компаний «Верес» (SMART Холдинг) (FMCG, производство и продажи в Украине и за рубежом), Київ
04.2008 – 10.2009 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

Состав холдинга: 5 крупных производств в различных регионах Украины, 2 торговых дома (Украина, Россия), крупнейшее производство продукции в Восточной Европе (монополист в Украине), собственные логистические центры и АТП - всего 15 юридических лиц, более 6000 сотрудников

Штат сотрудников: департамент маркетинга (стратегический маркетинг 6 +2 + 2 +3 человека; операционный маркетинг 9 (Украинский ТД) + 6 (Российский ТД) человек)

Профиль холдинга: производство продуктов, дистрибуция, развитие собственной розницы

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

• Анализировал инвестиционную привлекательность сегментов продовольственного рынка (плодо-овощная консервация, продукты быстрого приготовления, замороженные продукты).

• Разрабатывал новые группы товаров (ПБП)

• Занимался проектным менеджментом по ряду проектов в качестве руководителя или эксперта в рабочих группах (в частности, разработкой СТМ для сетей)

• Непрерывно отслеживал изменения конъюнктуры спроса и предложения на операционных рынках и делал прогноз на текущий год.

• Постоянно проводил анализ конкурентной позиции компании в отрасли

• Сформировал общую маркетинговую стратегию и стратегию развития компании на 5 лет.

• Создал отдел стратегического маркетинга по внедрению маркетинговой стратегии.

• Сформировал концепцию мультинациональной производственной базы с выносом производств в соседние страны – Индию, Молдову, Россию, Китай, Румынию

• Сформулировал концепцию вертикально дифференцированного холдинга для группы компаний (ГК) и занимался формированием департамента агрохозяйственной деятельности ГК

• Осуществлял полномасштабный маркетинговый комплекс (7Р) в стратегическом и операционном маркетинге

• Разработал и контролировал проведение национальных маркетинговых мероприятий и РК в России, Украине, Беларуси и странах Центральной Европы

• Разрабатывал и выводил на рынок новые бренды

• Подготовил и реализовал продвижение свежих овощей грибов в стоковые маркеты

• Разработал и внедрил систему планирования производства с участием маркетинговой службы и департамента стратегического развития

• Разработал и внедрил процесс стимулирования сбыта и систему оценки его эффективности.

• Разработал стратегию рекламных кампаний для российского рынка на 5 лет.

• Активно участвовал в развитии экспортных продаж

ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

• Оценил и защитил проект по разработке производства полуфабрикатов и продуктов быстрого приготовления (ПБП)

• Сформировал систему управления стратегическим (через корпоративный центр ГК) и операционным (через ТД «Россия» и ТД «Украина») маркетингом и наладил организацию, планирование, взаимодействие контроль работы между подразделениями маркетинговой службы

• Обеспечил объём импорта сырья и готовых продуктов $XY.000.000 (10% в оптовых ценах от оборота в Украине)

• Разработал план РК на 5-летие и разработал бюджет под РК в пределах $30.000.000

• Подготовил 2 рекламных ролика

• Организовал департамент для управления с/х угодьями ГК. Объединил 40.000 Га. в 5 хозяйствах с бюджетом €15.000.000

• Добился занятия ими до 40% долей рынка в категориях продуктов соусов, консервации и бакалеи

• Подготовил сметную документацию для покупки 3х предприятий в Молдове, России, Индии на сумму более €40.000.000

• Вывел на рынок 3 новых бренда (заняв в среднем 10-15% рынка в соответствующих субсегментах)

• Достиг занятия доли 15% свежих грибов в продуктовых РС Украины

• Разработал 5 бизнес-процессов и КПР (KPI) для службы операционного и стратегического маркетинга

Причина увольнения – рецессия бизнеса ГК, свёртывание развития и экспансии на внешние рынки. Переход в управляющую компанию SMART.

Заместитель Генерального директора по развитию и маркетингу

Корпорация «Укринтерпродукт» г. Донецк, при участии компаний: Lauffer N.V. и отечественных компаний со смешанным капиталом (Проихводство хлеба, маонеза, растительного масла, зерна, розничная торговля),
12.2006 – 04.2008 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

Состав холдинга: Ассоциация «Донбассхлеб» /25 хлебокомбинатов/ ТМ «Святошино», «Славолия», «Урожай», «Умань», «Гайсин»; ООО «All Multimix Studio», Азовская продовольственная компания /включая элеваторы, АТП и мельницы, логистические комплексы и зернохранилища/, ЗАО Макеевская кондитерская фабрика, ЗАО Макеевский завод безалкогольных напитков и т.д.).

Штат сотрудников: 5 человек в управляющей компании и 35 человек в подразделениях по направлениям видов бизнеса + 89 маркетологов на предприятиях.

Профиль холдинга: Производство продуктов питания, розничные сети, HoReCa, дистрибуция, розничные сети, B2B, рекламная деятельность

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

• Исследовал рынки хлебобулочной и кондитерской промышленности, HoReCa, растительного масла, колбасных и макаронных изделий; тенденции и прогноз развития сегментов рынка, его инфраструктуры, конкурентов, партнёров, конечных покупателей

• Разрабатывал стратегические цели и задачи по бизнес - направлениям

• Осуществлял и контролировал сбор, обработку, ведение базы данных по клиентам и анализ рынков

• Анализировал взаимодействие маркетинга и продаж и вносил предложения по их коррекции

• Осуществлял внедрение маркетинговой стратегии на предприятиях

• Организовал и внедрил основные бизнес-процессы в структурах маркетинга и стратегического развития

• Управлял структурой маркетинга холдинга, контролировал эффективность проведенных мероприятий.

• Продвигал существующие и создавал новые успешные бренды и новые продукты

• Разрабатывал системы лояльности Клиентов

• Разрабатывал рекламные кампании по отдельным направлениям

• Руководил проектом по созданию и развитию собственных розничных сетей («Калач», «Лучиано»)

• Разработал требования и создал отдел PR для реализации комплекса мероприятий, формирования имиджа компании, взаимодействия со СМИ

• Анализировал комплекс маркетинга и продаж (продажи, ассортимент, закупки, инвестиции, каналы маркетинговых коммуникаций – реклама и продвижение и каналов сбыта по направлениям бизнеса) и выносил свои рекомендации на обсуждение Совета директоров, Координационного совета по инвестициям и инновациям

• Вёл переговоры с ключевыми людьми в области бизнесов компании (дистрибуторы, мониторинговые и рекламные агентства, ключевые люди отрасли и др.)

• Разрабатывал стратегические планы продаж, мотивационные программы по увеличению объемов сбыта и координировал их выполнение

• Управлял маркетинговыми каналами и разрабатывал новые каналы сбыта готовых продуктов и сырья (b2b) в Украине и за границу

• Оценивал эффективность продаж существующего товарного портфеля и предлагал действия по его оптимизации

• Занимался вопросами ВЭД

• Разрабатывал мотивацию для персонала.

• Занимался бюджетированием, оптимизацией и контролем исполнения бюджета служб маркетинга и стратегического развития, осуществлял контроль за финансовой дисциплиной в подразделениях.

ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

• Занял 37% рынка Восточной Украины (5 областей) в низкоценовом сегменте хлебобулочных изделий.

• Вывел на рынок Донецка премиальную ТМ «Лучиано» (кондитерские мучнистые и шоколадные изделия ПКФ «ОНИКС») Q4 –Q2 2008г. и занял 22% в сегменте, открыл 3 бутика - кафе шоколадно-кондитерских изделий.

• Обеспечил маркетинговыми действиями рост продаж ассортимента Холдинга по 4 бизнес-направлениям + 14% к плану.

• Занял 14% рынка в высокоценовом сегменте с ТМ «Славолия» в Донецкой и Луганской областях. Добился узнаваемости бренда «Славолия» 95/100% в Донецкой и Луганской областях.

• Занял 26% рынка в низкоценовом сегменте соусов и майонезов в Восточной Украине и +3% по всей Украине.

• Обеспечил узнаваемость бренда «Урожай» 35/63%.

• Реорганизовал департамент маркетинга и создал отдел PR

• Разработал систему стратегического и операционного маркетингового планирования в Корпорации.

• Утвердился на рынке, заняв 25% в сегменте продуктов быстрого приготовления (первых и вторых блюд - ПБП)

• Вывел на рынок 2 новых категории ПБП и суббренд «Мивина Домашняя», занял 41% рынка

• Завоевал 14% в украинском субсегменте рынка соевых соусов (ТМ «Наварро»)

• Обеспечил маркетинговыми действиями +38% продаж к экспорту продуктов быстрого приготовления (первых и вторых блюд) и снеков (ТМ «Bim Bim»)

• Организовал национальную РК с бюджетом в $Y млн.

• Подготовил 4 рекламных ролика

Директор департамента маркетинга и развития управляющего центра

Торговая группа (ЗАО "Медфарком, ООО "МедТЕрм", ООО "Мирс" и др.) (дистрибуция, продажи), Одеса

12.2004 – 12.2006 (2 роки)

Обов'язки:

Состав холдинга: 8 компаний и 13 юрлиц в корпорации, включая логистический бизнес, дистрибуцию продуктов питания, ингредиентов, лекарственных препаратов – ЗАО «Медфарком», компания рознично дистрибьюторского профиля ООО «МедТерм» (аффилированная компания) дистрибьюторская компания ООО «МИРС».
Штат сотрудников: 5 человек в отделе стратегического маркетинга + 17 человек в отделах операционного маркетинга компаний + 12 человек в РА «Луч» (BTL) + (отдельно) 12 человек в отделе маркетинга и продаж ООО «МедТерм», 7 бренд-менеджеров в Департаменте "Услуга" в ООО "МИРС".
Профиль холдинга: Дистрибуция FMCG (food & non food), логистические услуги, рекламные услуги, эксклюзивная дистрибуция, фармбизнес, линейная розница, продажа b2b b2c (промышленное оборудование, ингредиенты; посуда, аксессуары, мебель, большая и мелкая бытовая техника).

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

• Прогнозировал изменения конъюнктуры спроса и предложения на внутренних и внешних рынках fmcg-food, fmcg-non food, субстанций и ингредиентов для промышленности, медикаментов, некоторых субсегментов luxury

• Анализировал и прогнозировал потребительский спрос в Украине, разрабатывал и координировал мероприятия брендинга, трейд-маркетинга, рекламных мероприятий в бизнес- направлениях

• Разрабатывал корпоративную стратегию и бизнес - стратегию и планирование для бизнес- направлений

• Активно участвовал в формировании конкурентной, сбытовой, ценовой политик, системы продвижения услуг и развития брендов

• Активно участвовал в развитии филиальной дилерской сетей (новых маркетинговых каналов), сетей собственных магазинов и открытии show rooms некоторых бизнес-направлений

• Занимался маркетинговым планированием и управлением БП в бизнес-направлениях fmcg-food (ТД «Пальмира»), медикаментов (ООО «Медфарком», ТМ «Табко»), логистических услуг (ЗАО «ИЛС») в области субсегментов luxury (посуда, мебель, аксессуары, бытовая техника, HI-FI аппаратура) Осуществлял стратегический анализ продаж, ассортимента, закупок по выше перечисленным бизнес направлениям

• Проводил активное развитие дилерской сети в рамках стратегии компаний холдинга

• Занимался реструктуризацией бизнесов холдинга, M&A (слияние ООО «Медфарком» и «ЗАО Протек» - проект

«Лидер»)

• Разрабатывал и внедрял базовые бизнес-процессы в структурах маркетинга и стратегического развития

• Активно сотрудничал с рекламными агентствами. вёл контроль BTL мероприятий

• Проводил медиа планирование рекламных кампаний, осуществлял контроль рекламного бюджета, занимался непосредственно разработкой корпоративного стиля (с участием собственных дизайнеров и аутсорсинга)

• Руководил разработкой визуальных материалов, каталогов, презентаций, сувенирной продукции, разработкой и наполнением корпоративного сайта компании

• Управлял маркетингом закупок, вёл переговоры с производителями

• Создал и управлял департаментом маркетинга, разрабатывал БП, требования к поиску, развитию и мотивации сотрудников

• Осуществлял контроль за финансовой дисциплиной в подразделениях

ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

• Обеспечил маркетинговыми действиями + продажи 11% к плану по Украине эксклюзивной ТМ «Табко» (Австралия)

• Достиг за счёт личных усилий доли рынка до 20% по категориям ассортимента производителей вспомогательных веществ и сырья: Parteck®, Merck KGaA, Blanver Farmoquimica Ltd, TM DANISCO

• Принимал деятельное участие и руководил проектом M&A ОАО «Медфарком» и ООО «Протек Фарма» по маркетинговым и стратегическим вопросам

• Обеспечил своим руководством в front office увеличение продаж ТМ ROSENTHAL, WEDGWOOD, HAVILAND, WMF, WUSTHOF, SCHOTT, ZWIESEL 1872, RIEDEL, BODUM, ROBBE & BERKING + 19% к плану

• Достиг за счёт личных усилий на переговорах и разработкой оригинальных POSM ТМ класса «премиум»: ROSENTHAL , BODUM, ROBBE & BERKING + 28% к совокупным бизнес-планам ($1,1.000.000)

• Оптимизировал при этом рекламный бюджет (-53%)

• Обеспечил прирост продаж в 70% товарных категорий +12% в розничной сети (в 2005 году имелось невыполнение плана -16%)

• Добился унификации розничной сети в одном формате

• Достиг за счёт личных усилий на переговорах + 27% за счёт освоения новых каналов сбыта

• Достиг за счёт внедрения разработанного проектной группой проекта +16% к совокупным планам продаж двух компаний ГК

• Сократил издержки на 23% по проекту разработки новых продуктов в сегменте fmcg-food

• Обеспечил маркетинговыми действиями + продажи 11% к плану по Украине концерна «Arcelic A.S.» (Турция) - ТМ «Beko» и «Blomberg» .

• Руководил проектом M&A ООО «МедТерм» и сети супермаркетов «Техноком» и «Стинол» по маркетинговым и стратегическим вопросам

• Достиг более качественной работы и прибыльности в деятельности собственного btl-агентства холдинга «Промінь»

Причина увольнения - персональное приглашение от собственника в Харьков/Донецк в крупную компанию - лидер рынка FMCG на более высокую должность с декларированными широкими полномочиями.

Директор по маркетингу и страегическому развитию Корпоративного центра

Торгово - производственная группа «Технология» (производство медикаментов, сырья. фольги, картонных изделий, др.),
06.2001 – 12.2004 (3 роки 5 місяців)

Обов'язки:

Состав группы компаний: ЗАО «КВЗ», ЗАО «Лугал», ОАО «Фарматек», ЗАО «Дилмас», ЗАО «Технология», СП «Технология – С», НПК «ФармБиотек», картонажная фабрика «Зоря», розничная сеть аптек КВЗ, г. Киев)

Штат сотрудников: 12 человек (отдел маркетинга + отдел стратегического развития) + 17 человек в прямом функциональном подчинении в структурах маркетинга на производствах.

Профиль группы компаний: Производство и дистрибуция медикаментов, субстанций, ингредиентов, вспомогательных веществ упаковочных материалов и полиграфической продукции, производственного оборудования, товаров гигиены и косметики, БАДов и спортивного питания, розничные сети

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

• Провёл глубокие исследования рынка (продукты, конкуренты, поставщики, потребители, тенденции, возможности т.д.).и реализовал результаты в долгосрочную стратегию производства новых продуктов на 10-летний период

• Анализировал и прогнозировал текущий потребительский спрос, разработал и скоординировал и оптимизировал мероприятия брендинга, трейд-маркетинга, рекламных мероприятий.

• Разрабатывал маркетинговые планы и программы

• Проводил исследования и анализ украинского рынка вспомогательных веществ, оборудования, технологических линий и регулярно предоставлял отчёты и рекомендации председателю наблюдательного совета ТПГ

• Отстраивал работу отделов стратегического развития и маркетинга их взаимодействие с другими подразделениями и игроками рынка

• Участвовал в разработке и внедрении конкурентной, сбытовой, ценовой политик, системы продвижения услуг и развития брендов, планов сбыта, мотивационных программ по увеличению объемов сбыта , координировал их выполнение

• Принимал активное участие в управлении политикой цен в рамках Координационного совета и СД при Президенте холдинга

• Оценивал рентабельность продукции

• Участвовал в экспортно-импортной деятельности в качестве эксперта и члена проектной группы.

• Постоянно занимался брендингом, формировал и реализовывал стратегии продвижения ТМ, вывода новых продуктов на украинский, белорусский и российские профильные рынки

• Руководил и принимал активное участие в процедурах ребрендинга, редизайна, рестайлинга существующих продуктов

• Принимал активное участие в развитии и контроле над функционированием каналов распределения

• Руководил медиа планированием, проведением РК, контролировал рекламный бюджет, анализ их эффективности, организовал и провёл разработку корпоративного стиля

• Вёл переговоры с VIP в области бизнесов ПТГ(дистрибуторы, мониторинговые и рекламные агентства, ключевые люди отрасли и др.) с подписанием и исполнением договоров

• Лично организовывал и контролировал подготовку и проведение BTL мероприятий

• Занимался управлением, обучением и контролем над работой сотрудников подчинённых структур и региональных менеджеров

• Занимался и непосредственно отвечал за бюджетирование, оптимизацию и контроль исполнения бюджета

ЗНАЧИМЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

• Маркетинговыми усилиям достиг годового прироста в 43% (+13% к плану)+ 47% продаж

• Запустил новые виды продукции (упаковочный и ламинированный картон, обувные коробки, полиграфическую продукцию)

• Достиг за счёт личных усилий по разработке и постановке на производство +17% продаж продукции b2b корпорации

• Создал проектную группу:126 человек из 12 подразделений предприятий, 2 НИИ и ГЦНЛС – подготовил 106 новых для компании генерических продуктов. Обеспечил запуск в производство 13 продуктов ОТС и добился занятия ассортиментом Компании 6% доли рынка отечественных препаратов в Украине

• Достиг + 17% продаж в субсегменте витаминов на фармацевтическом рынке России

• Вывел на рынок 14 фармацевтических ТМ

• Создал внешнюю службу ОАО «InterChem» (19 человек), службу стратегического развития (8 человек) и департамент маркетинга (12 человек) КВЗ, службу стратегического маркетинга ПТГ (14 человек)

• Организовал 6 рекламных компаний

• Достиг в сегментах «косметическая и гигиеническая продукция» в РС 2,5 % доли продаж по Украине

• Обеспечил 30% прирост продаж совокупной продукции ОАО за счёт ввода новых товарных категорий и их рекламно - промоционной поддержки

• Добился поддержки более 150 лидеров мнения (академики АМНУ, профессора ВУЗов и НИИ, директора ЛПУ и НМЦ)

Причина увольнения – переход на работу в Одессу по семейным обстоятельствам.

Освіта

Факультет управления и экономики, , Одесский государственный университет

Спеціальність: специальность - экономика и управление предприятиями

повна вища, 08.2006 – 06.2008 (1 рік 10 місяців)

MBA, Школа Бизнеса, Британский Открытый университет

Спеціальність: специальность – менеджмент/маркетинг

повна вища, 09.2001 – 06.2004 (2 роки 9 місяців)

Военно-Морская Академия, Петербург

Спеціальність: экономика и управление тылом

повна вища, 08.1993 – 06.1994 (10 місяців)

Военно-Медицинская Академия, Ленинград

Спеціальність: управление ресурсами и техническими средствами

повна вища, 08.1985 – 06.1991 (5 років 10 місяців)

Знання мов

Англійська - Вище середнього

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ: Я имею 21-летний подтверждённый стаж работы на различных управленческих должностях. Имею большой опыт руководства проектами и формированием проектных команд (всего - более внедрённых 40 проектов): • проектами по разработке и выводу на рынок новых продуктов и брендов, • открытию представительств и филиалов, • организации рекламных компаний, • открытию новых направлений бизнеса, • формированию портфелей компаний, • управлением полным комплексом оперативного и стратегического маркетинга МЕНЯ ОТЛИЧАЮТ: • умение определять четкие цели, • умение определять необходимые ресурсы для их достижения, • скорость мышления вместе с немедленной реакцией на угрозы, • способность работать под большим давлением и в стрессовой ситуации, • навыки управления большими коллективами, • способности рационально использовать минимальные ресурсы ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ Управление стратегическим развитием и стратегическим маркетингом 9 лет опыта Разработка стратегий и бизнес-планирование 10 лет опыта Проектный менеджмент 6 лет опыта Управление продажами 8 лет опыта Управление товарными и марочными портфелями 12 лет опыта Разработка и вывод на рынок новых продуктов и услуг 9 лет опыта Брендинг 16 лет опыта Управление полным комплексом продаж и маркетинга 15 лет опыта Навыки организации интернет-маркетинга (поисковая и баннерная реклама, e-mail маркетинг, партнерский маркетинг, вирусный маркетинг, скрытый маркетинг, интерактивная реклама, маркетинг социальных связей, репутационный маркетинг) 5 года опыта
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности директора по маркетингу, коммерции и развитию в динамично развивающейся, амбициозной компании для реализации своего практического опыта, навыков, умений и достижения успехов в её бизнес-проектах.