

ДИРЕКТОР НАПРАВЛЕНИЯ, ЗАМ. ДИРЕКТОРА

🔄 18 жовтня 2018 📍 Місто: [Бровари](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи:

Категорії: Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Досвід роботи

Освіта

повна вища, —

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

Направление

маркетинг (реклама, продажі), ВЭД.

Образование

1998 -2004 гг.: **Национальный университет „Киево -Могилянская академия”**.

Диплом магистра, специальность „Политология”.

2006-2008 гг.: **Киевский национальный торгово-экономический университет**.

Диплом магистра, специальность «Бизнес-администрирование» (МВА).

2006-2008 гг.: **ESCP-EAP European School of Management**, Берлин

Диплом магистра, специальность «Европейский менеджмент -CeMBA».

Тренинги:

2012 г.: семинар-тренинг «Маркетинговые коммуникации предприятий малого и среднего бизнеса в Украине», Киев (Проект Украинского консорциума университетов и Университета McGill University, Канада).

2006- 2007 гг.: тренинг активных продаж «Как научиться продавать?» и тренинги « Сценарии разговоров для продажи и звонков», «Война с возражениями», Киев.

2003 г.: принимала участие в программе „**Work and Travel USA**”. Стажировка, языковая практика, проведение социологических опросов.

Опыт работы

Июнь 2014 г.- март 2018 г.: Директор по продажам ООО «Автовей Юкрейн» (рекламно-маркетинговая компания полного цикла, специализация — Aftermarket (рынок постгарантийного обслуживания автомобилей и т.д.).

Проекты Компании: специализированные журналы “Aftermarket.in.ua” (Украина), “Aftermarket.kz” (Казахстан), “Aftermarket.md” (Молдавия); сайты: www.carway.info, www.truckway.info, www.kz.carway.info.

Клиенты компании из: Украины, России, Казахстана, Молдавии, Европейских стран.

Участие и посещение международных выставок (Automechanika Frankfurt 2014, 2017, Istanbul 2015, SIA Kiew 2015, 2016, 2017, TIR -2015, 2016, 2017)

- управление отделом продаж;

- ведение проектов, планирование рекламных кампаний и рекламного бюджета клиентов (более 50% иностранных клиентов), контроль за их реализацией и т.д.

январь 2012 г.- июнь 2014 г.: декретный отпуск. Фрилансер: предоставление консультаций клиентам по маркетинговому планированию, помощь в разработке и реализации рекламных компаний, составление медиапланов, продвижение в интернете (SEO, SMM) и т.д.

2011 г.: Руководитель проекта по международному туризму Компания Concepta Vacations Tenerife Company SL (о. Тенерифе, Испания): клубный отдых, его особенности, отличия от традиционного туризма; языковая практика: английский и испанский www.concepta-v.com

июль 2006 г. - март 2011 г.: Исполнительный директор, руководитель отдела по работе с клиентами ООО «ДиО Групп» (РА полного цикла, 8 сотрудников):

- управление всеми бизнес процессами и бюджетом компании;
- ведение маркетинговых проектов, планирование рекламных кампаний и рекламного бюджета клиентов, контроль за их реализацией;
- создание и наполнение корпоративного сайта, его продвижение в поисковых системах SEO.

май 2009 г. - январь 2010 г.: Заместитель директора по вопросам маркетинга (по совместительству) ООО «Укрветпромпочтач» (производитель и дистрибьютор ветпрепаратов на рынках Украины и ряда стран СНГ):

- оценка динамики продаж, анализ цен и ассортимента, анализ деятельности конкурентов;
- разработка маркетинговых программ по стимулированию продаж (B2B);
- управление маркетинговым бюджетом;
- разработка PR-стратегии компании.

ноябрь 2005г. - июль 2006 г.: Менеджер по рекламе и PR Холдинга "059", Холдинга "Национальная мультимедийная компания":

активные продажи услуг;

подготовка коммерческих предложений, презентаций;

анализ рынка медиа носителей, мониторинг конкурентной среды;

консультации, услуги по медиа политике и медиа – планированию;

разработка и проведение рекламных компаний для клиентов холдинга.

октябрь 2004г. - ноябрь 2005г.: Офис-менеджер ООО „Киевский часовой завод”:

организация работы офиса, делопроизводство;

организация командировок (заказ билетов, бронирование отелей и др.);

составление пресс-релизов, брифингов и др.;

организация выставок.

Профессиональные компетенции

- разработка маркетинговой стратегии развития компании (применение анализа конкурентной среды – бенчмаркинг);
- построение стратегии сбыта продукта, изучение целевого рынка (Conjoint-анализ);
- определение средств стимулирования сбыта продукции, разработка BTL - проектов, медиа - планирование, участие в выставках;
- анализ эффективности размещения рекламы;
- контроль за эффективностью работы отдела продаж;
- управление проектами, написание стандартных операционных процедур.

Дополнительная информация

§ Знание языков:

английский, испанский, немецкий – professional conversation;

MS Office, PageMaker и Internet

Личные качества

Ответственность, целеустремленность, быстро обучаемость.