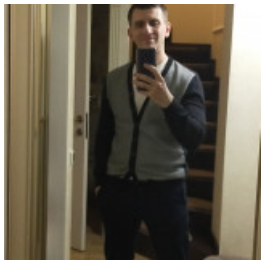
Моран Александр



РУКОВОДИТЕЛЬ, 45 000 ГРН.

30 січня 2025 Місто: Львів

Вік: 50 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Туризм та спорт

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Викладач з маркетингу

НЛТУ України (Кафедра маркетингу і логістики), Львів
05.2024 – По теперішній час (2 роки 6 місяців)

Обов'язки:

Викладач з дисциплін маркетинговий менеджмент та маркетингова політика комунікацій

Є відстрочка від мобілізації.

заступник директора

ФОП Моран (сфера туристичних та транспортних послуг), Львів
04.2020 – 02.2022 (1 рік 10 місяців)

Обов'язки:

1.Організація роботи агенства (реєстрація, розробка документації, навчання та організація роботи персоналу).
2.Ведення переговорів та заключення договорів з партнерами.
3.Обробка інформації, отриманної після відвідування вітчизняних та міжнародних виставок та ярмарок.
3.Створення конкурентноздатного продукту фірми на ринку відмінного від конкурентів (NPD).
4.Керування колективом.
5.Впровадження CRM системи в роботу фірми. SWOT аналіз підприємства, аналітика ефективності рекламних компаній підприємства, аналіз ефективності їх роботи для планування та впровадження маркетингової політики комунікацій з партнерами та потенційними клієнтами, впровадження трендів ринку FMCG.
6.Корегування маркетингової стратегії фірми.
7.PR компанії підприємства, брендінг.

Директор з маркетингу

ПП Баст (сфера туристичних та транспортних послуг), Львів
02.2017 – 03.2021 (4 роки)

Обов'язки:

1.Моніторинг ринку туристичних та транспортних послуг м.Львова.
2.Розробка стратегії фірми на ринку.
3.Створення конкурентноздатного продукту фірми на ринку відмінного від конкурентів (NPD).
4.Керування колективом.
5.Впровадження CRM системи в роботу фірми. Аналіз ефективності їх роботи для планування та впровадження маркетингової політики комунікацій з партнерами та потенційними клієнтами.
6.Розробка та запуск рекламної компаній фірми, аналітика ефективності тих компаній (ROI, CPA, CPC, CTR, ROAS тощо), моніторинг маркетингових активностей (KPI).
7.Виявлення помилок та корегування маркетингової стратегії фірми.

8.Підготовка PR компаній підприємства, брендінг.
9.Моніторінг та впровадження трендів ринку FMCG.

Директор з маркетингу

ПП Оазис (Оздоровчі послуги СПА-центрів, будівельно-ремонтні послуги, дизайн), Київ

03.2014 – 02.2017 (2 роки 11 місяців)

Обов'язки:

1.Розробка стратегії фірми на ринку.
2.Промошн послуг (послуги дизайну та ремонту під ключ, послуги мережі СПА центрів) на ринку, моніторинг конкурентів, SWOT аналіз підприємства.
3.Управління відділом маркетингу.
4.Робота над рекламною компанією фірми, аналітика її ефективності.
5.Розробка концепції поведінки фірми з потенційними клієнтами.
6.Брендінг, організація PR компаній, аналітика її ефективності та розробка стратегії маркетингової політики комунікацій підприємства.

Заступник директора

ПП Базис-М (оптова та роздрібна торгівля продтоварами), Київ

11.2004 – 02.2014 (9 років 3 місяці)

Обов'язки:

1.Організація роботи рознічної та оптової мережі продуктів алкогольних напоїв та продуктів харчування.
2.Управління командою до 15 чол.
3.Пошук і організація роботи з вітчизняними та іноземними бізнес партнерами.
4.Періодичний моніторинг конкурентів фірми.
5.Участь у міжнародних виставках.
6.Вивчення та впровадження іновацій в роботі компанії.
7.Ведення переговорів та заключення договорів з партнерами.
8.Розробка маркетингової стратегії компанії та її впровадження, формування рекламного бюджету (планування та бюджетування ATL/BTL кампаній).
9.Розробка та реалізація рекламних компаній
10.Періодичні маркетингові дослідження сенгменту ринку діяльності фірми, аналітика ефективності маркетингової діяльності, ефективності рекламних компаній.
11.Брендінг компанії.

Заступник директора

ПП Оксамит-КЛ (сфера туристичних та транспортних послуг), Тернопіль

02.2002 – 10.2004 (2 роки 7 місяців)

Обов'язки:

1.Організація туроператорської діяльності фірми.
2.Розробка та впровадження маркетингової стратегії фірми. 3.Підготовка ділової документації та ділова пепеписка з вітчизняними та іноземними партнерами, розробка концепцій розширення клієнтської бази.
4.Пошук, ведення переговорів та заключення договорів про співпрацю з партнерами.
5.Презентація компанії на вітчизняних та міжнародних виставках.

Керівник ЗЕД відділу

СП Україна-Кіпр "Лео Порто" (сфера оптової та роздрібної торгівлі продтоварами), Львів

09.1998 – 11.2001 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

1.Організація роботи відділу.
2.Розробка та впровадження маркетингової стратегії фірми, моніторинг конкурентів та сегментація ринку.
3.Напрацювання клієнтської бази.
4.Пошук, ведення переговорів та заключення договорів про співпрацю з партнерами.
5.Презентація компанії на вітчизняних та міжнародних виставках.

Освіта

Торгово Экономический Университет (Львів)

Спеціальність: Международные Экономические Отношения
повна вища, 09.1993 – 06.1998 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• PPC Specialist 04.2020 - 11.2020
• кандидат экономических наук, НАН Украины Институт Региональных Исследований

Знання мов

Англійська - Вище середнього
Додатково: Upper-Intermediate

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Уверенный пользователь компьютера
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ: • Член української асоціації маркетингу (сертифікат N 804). • Маю опит роботи на наступних ринках: - ринок туристичних та транспортних послуг, - ринок будівельних, ремонтних та архітектурних робіт, - ринок сфери оздоровчих послуг та послуг краси - гуртово - роздрібна торгівля. • Опубліковано біля 25 статей в наукових виданнях, приймав участь в міжнародних та національних конференціях. • Веду активний спосіб життя (займаюсь спортом, приймаю участь в походах). • Основні риси: працьовитість, ініціативність та наполегливість. • Бронь від мобілізації.