Валентинович Станислав

МЕНЕДЖЕР

14 лютого 2022 Місто: Київ

Вік: 37 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, плаваючий графік роботи
Категорії: HR, управління персоналом, Готельний бізнес, Офісний персонал

✔ Готовий до відряджень

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

Опис

Резюме

ФИО: Лезебник Станислав Валентинович

Дата рождения: 11 июнь 1989г (32г.)

Образование: Не оконченное высшее (в процессе)

Специальность: Маркетинг, реклама, PR.

Интересующая должность: Менеджер отдела развития

Общий стаж работы: ВСУ 3 года, по специальности 9 лет.

Адрес проживания: г.Киев Оболонский р-н

Место работы, трудовой стаж, обязанности:

2008 – 2009 гг. ИГ «Столица» 1 год

Менеджер отдела оперативной полиграфии.

Поиск и привлечение новых клиентов, холодные и горячие звонки, личные встречи. Сопровождение клиента от звонка до отгрузки.

2009 – 2012 Вооруженные Силы Украины (служба по контракту). 3 года

Работа с личным составом, выполнение поставленных задач.

2013 – 2015 РА «Global Media» Brk 2 года

Менеджер отдела корпоративных клиентов, презентация изготавливаемой продукции, участие в тендерах и выставках, работы с региональными клиентами. Контроль дебиторской задолженности. Создание пакетов «мотиваций и поощрений», внедрение новых техник продаж. Работа в B2B и B2C, перекрестный маркетинг, создание партнерских условий работ с евент-агентствами.

2015 – 2016 гг. Типография «Формула печати» Орел 1 год

Менеджер отдела продаж. Работа с оптовыми клиентами, проведение переговоров, командировки, презентация продукции, контроль качества и оптимизация заказов, работа в промышленных масштабах картонные «конверты», упаковочная продукция, картонная тара и прочее, тиражи от 250 000 единиц.

2016 – 2017 гг. Типография «Фолиант» Орел 1 год

Принят в качестве менеджера отдела продаж.

Основная обязанность зам.руководителя коммерческого директора

Разработка и стратегия внедрения нового продукта. Анализ и мониторинг основного рынка так и отдельного продукта предприятий. Изучение конкурентных предприятий, изучение «слабых» мест производства и оптимизация затратных и расходных материалов. Создание и проведение презентаций силовых мощностей предприятия и отдельно изготавливаемых продуктов. Мониторинг рынка коммерческой недвижимости с целью поиска территории для открытия новых ТТ.

2017 – 2018 гг. типография «Труд» Орел 1 год

Работа с 0. Вывод предприятия по изготовлению упаковочной продукции, клиент ориентирование, разработка привлечения клиентов конкурентов, разработка стратегии развития предприятия, систематические командировки, оптимизация затрат клиента на выпускаемую нами продукцию, проведение мероприятий. Дней открытых дверей, разработка дизайна и индивидуально изготавливаемой продукцию клиента, расширение изготавливаемой продукции предприятия.

2018 – 2019 гг. Телеканал «ТВС» 1 год

Координация работы рекламного отдела. Согласование с заказчиками основных целей рекламы, определение основных моментов рекламного проекта. Выяснение у заказчика преимущественные качества и отличительные свойства товаров, работ, услуг. Определение видов рекламы (вводящая, престижная, товарная, по продвижению, по содействию продажам). Разработка концепции рекламных проектов по заказам, определение типов рекламы. Приём непосредственного участия в разработке рекламных средств, подготовка макетов объявлений (сценарий рекламных роликов), ответственность за визуальное восприятие рекламного продукта

2019 – 2022 гг. Гостиный дом «Филадельфия», «Бостон» и жил.комплекс «На Шевченка» 2.5 года

Своевременность исполнения решений членов собрания, соблюдение законов и нормативных актов; привлечение к ответственности собственников, нарушающих закон, проведение мер по взысканию коммунальных долгов, выполнение условий договоров, перерасчет оплаты услуг предоставленных и не предоставленных; облагораживание территории, нормализацию работы технических систем и контроль их состояния; благоустройство дома и обнаружение неправомерных решений по его эксплуатации; проведение приема лиц по жилищно-коммунальным вопросам; расходование финансов; исполнение дисциплинарных предписаний и внутреннего режима, техники безопасности; правдивость информационного поля; исполнение договорных обязательств; сохранность коммерческой тайны УК; экономичное использование материальных ресурсов и контроль за их движением.

Взаимодействие с контролирующими органами, СМИ, гостями, жильцами, клиентами. Формирование документации по всем вверенным объектам и прочее.

Подбор и обучение персонала. В подчинении до 50-ти человек

Дополнительная информация:

Прослушал курс лекций:

Бренд-маркетинга и Бренд-стратегий.

ШМК «Багаж»,

Performance-маркетинг

Маркетинг и продажи в МихиКо (ассоциация экспертов менеджмента)

Быстро обучаем новому сегменту рынка, стрессоустойчив, умение работать в режиме многозадачности, умение принимать быстрые и верные решения, оперативное реагирование на экстренную ситуацию. Умение работать в команде, анализ и контроль работы персонала, так же имеется опыт работы в печатных СМИ.