

# Ткач Алла



## CUSTOMER SUCCESS MANAGER, МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

⌚ 1 травня  
2022

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: віддалена робота

Категорії: IT, WEB фахівці, Офісний персонал, Реклама, маркетинг, PR

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти

[Увійдіть](#) або [зареєструйтесь](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

### Опис

**Цель:** Получение должности **Customer Success Manager /Менеджера по работе с клиентами в департаменте маркетинга** с целью профессионального развития и реализации имеющегося опыта, знаний и навыков в коллективе единомышленников.

**О себе:** Большой опыт работы с клиентами разного уровня. Умение организовать процесс, системно подходить к решению задач, поддерживать эффективную коммуникацию на любом управленческом уровне, выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, сотрудниками. Бизнес образование и опыт помогают мне добиваться наиболее выгодных для компании условий на переговорах и результатов в целом. С личных качеств могу отметить коммуникабельность, стрессоустойчивость и нацеленность на результат, которые помогают мне добиваться наиболее выгодных для компании/клиента условий на переговорах. Быстро вхожу в задачу/проект/бизнес, анализирую ситуацию и разрабатываю наиболее оптимальный путь достижения целей. Умею работать с большим объемом информации в режиме многозадачности. Знание психологии для работы с разными людьми, умение "включиться" в тот или иной процесс в режиме "здесь и сейчас".

### Образование:

2006 – 2008 гг. Киевский Университет Технологий и Дизайна

Факультет: маркетинг (высшее)

1998 – 2003 гг. Черкасский Национальный Университет

Факультет: филологический факультет ( высшее)

Филология, психология.

2021 г. Pre - MBA " Маркетинг" Бизнес школа " MIM KYIV"

### Ключевые знания и навыки:

- Высокий навык ведения переговоров с первыми лицами компаний;
- Знание всех процессов и этапов внедрения АВМ –стратегии маркетинга на сложных B2B рынках.
- Опыт работы с инновационными инструментами персональной таргетированной рекламы influ2.
- Знание технологии управления продажами B2B.

- Владение основами стратегического менеджмента и бизнес-планирования;
- Знание современных технологий в продажах, маркетинге, аналитике;
- Разработка стратегии и плана развития компании;
- Разработка маркетинговой политики компании;

**Опыт работы:**

С 09.2018 по 03.2022

**Space.ua, Киев (Маркетинг, Реклама)**

**Customer Success Manager**

Функциональные обязанности:

Внедрение Account-based marketing (маркетинг ключевых клиентов) на сложных рынках B2B компаний Украины и стран Европы;

Управление проектами АВМ маркетинга;

Работа с инновационным продуктом (таргетированная реклама) на рынке B2B;

Разработка PR-стратегий рекламных кампаний, определение целей и тактик ведения проектов;

Сопровождение проекта рекламной кампании от создания контента до маркетингового анализа.

С 02.2018 по 08.2018 гг.

**ТОВ ДП" Киевоблбудпроект", Киев (Проектирование)**

**Менеджер коммерческого отдела**

Функциональные обязанности:

Подбор персонала, формирование отдела;

Стратегия планирования;

Ведение переговоров, заключение договоров;

Контроль и отслеживание выполнения работ согласно договорным условиям.

С 02.2005 по 02. 2018

**ООО "Строительные Технологии", Киев (IT)**

**Маркетолог/ руководитель отдела продаж**

Функциональные обязанности:

Организация и проведение учебных семинаров;

Подготовка к участию в выставках и презентациях;

Организация и планирование продаж;

Анализ конкурентов;

Поиск новых клиентов, ведение переговоров;

Оформление и заключение договоров;

Поддержка и сопровождение постоянных клиентов

Подбор персонала.