Ткач Алла



CUSTOMER SUCCESS MANAGER, МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

1 травня 2022 Місто: Київ

Вік: 44 роки
Режим роботи: віддалена робота
Категорії: IT, WEB фахівці, Офісний персонал, Реклама, маркетинг, PR

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

Увійдіть або зареєструйтеся 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 ABM –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, марекетинге, 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 ABM 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.