

Жадько Ігор

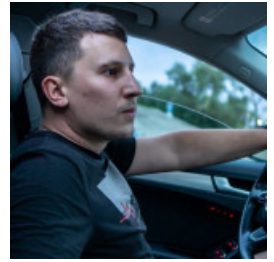
BRAND MANAGER, 47 500 ГРН.

🔄 26 вересня 2023 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 32 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торівля, продажі, закупівлі



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

Опис

Жадько Ігор Васильович

Чоловік, 31 рік, родився 9 квітня 1992

Проживає: Київ

Громадянство: Україна, є дозвіл на роботу: Україна

Не готовий до переїзду, готовий до відряджень

Бажана посада та зарплата

Brand \ Product manager

Маркетинг, реклама, PR

- Дослідження ринку
- Менеджмент продукту (Product manager)
- Просування, Спеціальні заходи

Зайнятість: повна зайнятість

Графік роботи: повний день

Бажаний час у дорозі до роботи: не має значення

~47500

грн.

Досвід роботи - 8 років 9 місяців

Березень 2019 — на зараз

4 роки 2 місяці

Березень 2018 — Березень 2019

1 рік 1 місяць

ТОВ «Укрелектрокомплект» ; ТМ ІЕК (UEK(UEC))

Київ, uek.com.ua

Product manager

1.Обов'язки

Напрвлення: Світлотехніка та вироби електроустановчі, подовжувачі та силові роз'єми (1700+ SKU)

Партнери:

- Класична дистрибуція (100+ партнерів), DIY мережі (Епіцентр, Нова лінія, Леруа)
- FMCG (Ашан, Новус)

2. Функції:

- розробка або зміна стратегії розвитку продукту
- дослідження ринку, конкурентів, потреб користувача
- моніторинг та аналіз конкурентів, виявлення слабких місць
- аналітика, прогнозування, дослідження попиту ринку
- розробка нового асортименту (концепція, тех. документація, маркування , розробка упаковки та дизайн)
- моніторинг потенційних постачальників
- перемовини з постачальниками
- прогнозування замовлень та продажів
- розробка презентацій, інформаційних листівок, каталогу.
- підготовка контенту та повного обсягу хар-к для сайтів, 1с8
- ціноутворення
- підготовка маркетингових заходів
- презентації продукції
- встановлення пріоритетів для функціональних можливостей продукту.
- пріоритезація завдань
- участь у виставках
- планування та розробка акційних заходів для FMCG мереж DIY.
- аналітика економічної ефективності таких акцій.
- проведення короткострокових акційних заходів для підвищення попиту, оборотності та просування товарів.
- проведення тренінгів по продукту та навчання

Досягнення:

- Розробка нової серії продукту з 75 SKU в короткий час , яка показала до 90% ефективності продажів,
- Введення до 750+ нових SKU від початку праці в компанії з ефективністю до 80%
- (ефективність відносно маржинального прибутку, оборотність ввезених SKU згідно прогнозування та аналіз ABC відносно груп категорії A\B)
- Співпраця з партнерами та розширення матриць товару, збільшення покриття

Enerlight ltd

Київ, enerlight.ua

Brand manager \ Product manager

1. Обов'язки:

- просування торгової марки "Enerlight LED" на ринку України; - Просування торгової марки та управління брендом "Philips lighting" (запуск проекту)

2. Функції:

- аналіз ринку;

- Аналіз конкурентів (ціноутворення, порівняння хар-к маркетингові заходи, новинки)
- аналітика продажів, акцій.
- розробка каталогів, рекламних пропозицій; новинних банерів, презентацій.
- презентації продукції
- розробка та пропозиції акцій для кінцевих споживачів;
- закупівля товару, визначення асортиментної політики, планування ключових показників.

Січень 2018 — Березень 2018
3 місяці

Promate

Київ, pronate.ua

Brand manager

- розробка презентацій на нову продукцію
- розробка таблиць за даними про товар для 1с8
- аналітика продажів
- запуск маркетингових заходів.

Серпень 2014 — Жовтень 2017
3 роки 3 місяці

TM Koller pool (Wizard, Євро-Трейд ЛТД)

Київ, kollerpool.com/ua/ , www.wizard.ua/

Brand manager

1. Обов'язки:

- управління та просування торгової марки "Koller Pool" на ринках СНД;

2. Функції:

- розробка планів збільшення продажів;
- розробка каталогів, рекламних пропозицій;
- аналіз ринку;
- аналітика продажів;
- розробка нової продукції та її просування;
- презентації продукції
- управління персоналом (35 осіб);
- навички організації заходів та їх проведення;
- Навчання персоналу характеристикам та перевагам

продукції, тренінги техніки продажу;

- розробка та пропозиції акцій для кінцевих споживачів;

3. Досягнення:

- збільшило зростання продажів на 80-90%;
- збільшив асортимент у каналах збуту на 30-40% від того, що має;

- запровадив близько 30-35 нових одиниць продукції які

збільшили зростання продажів і показали хороший рейтинг по

порівняно з конкурентами;

- Введення таких сезонних акцій з бренду:

= (Чесна Вигода та Сантех бум для торгових мереж Епіцентр та Нова Лінія)

= Акції для інтернет мереж : Розетка, Алло , Мойо

= Акції для роздрібних клієнтів

Дані акції показували зростання з 120-150% зростання за час проведення.

Освіта

Вища освіта

2014

Київський національний університет будівництва та архітектури, Київ

ФАІТ (Факультет автоматизації інформаційних технологій), АТП (Автоматизація технологічних процесів)

Ключові навички

Знання мов

Український — Рідна

Англійський — А2 — Елементарний

Навички

Просування бренду; Аналіз продажів; Аналіз продажів; План просування; Уміння планувати; Аналіз даних; Проведення промо акцій; Управління продажами; Навчання та розвиток; Аналітичне мислення; Планування продажів; Організаторські навички; Розвиток продажів; Робота в команді; Планування маркетингових кампаній; Ціноутворення; Розробка продукту; Розробка тех. документації: Виведення продукту на ринок; та інше.

Додаткова інформація

Про мене

- **Досвідчений користувач: 1с8, Autocad, MS: Excel, Word, Power Point,Gimp**

- **Базові знання: Adobe Photoshop , Illustrator , Coral,**

- Легко знаходжу контакт з людьми різного віку та

професій, вважаю що комунікабельність дуже важлива

аспект у запровадженні переговорів;

- Аналітичне мислення дуже важливе для прийняття багатьох важливих рішень і в цьому моя активність і допомагає.

Хобі: сноубординг, походи в гори, тактична\спортивна стрільба, автомобілі.

Курси, тренінги, сертифікати

- Управління ефективністю продажів у партнерському каналі (Сертифікат компанії Males)
- Тренінги з продажу, з продукту та його просування