

ПРОДАКТ МЕНЕДЖЕР

🔄 9 листопада
2023

📍 Місто: [Миколаїв](#)

📍 Готовий до відряджень: [Одеса](#), [Запоріжжя](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: Офісний персонал, Реклама, маркетинг, PR, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

Директор з маркетингу

ТОВ Техноторг (Продаж товарів та послуг для агробізнесу), Миколаїв

03.2019 – 09.2023 (4 роки 6 місяців)

Обов'язки:

- Аналіз цільових ринків (потенціал, конкурентне середовище, перспективи збуту)
- Аналіз бізнес-процесів та пропозиції щодо підвищення їх результативності
- Розробка маркетингової та PR стратегії Компанії
- Організація та проведення національних та регіональних рекламних кампаній, аналіз їх результативності
- Участь у плануванні продажів, закупівель та ціноутворенні асортименту продукції
- Розробка та виведення на ринок нових брендів
- Ведення переговорів з постачальниками в галузі маркетингової підтримки просування брендів на ринку

Керівник відділу з маркетингу

ТОВ Техноторг (Продаж товарів та послуг для агробізнесу), Миколаїв

02.2017 – 03.2019 (2 роки)

Обов'язки:

- Керування та координація роботи call – центру та відділу реклами і маркетингу
- Аналіз ринкових трендів, розробка заходів щодо збільшення обсягів продажів та частки ринку
- Розробка POS-матеріалів
- Пошук, організація та координація роботи підрядників з маркетингу
- Аналіз задоволеності клієнтів продуктами та послугами Компанії

Керівник відділу з маркетингу

ТОВ Бізон-імпорт (ГК Полетехніка) (Продаж товарів та послуг для агробізнесу), Запоріжжя

09.2013 – 01.2016 (2 роки 4 місяці)

Обов'язки:

- Підбір, навчання, організація, контроль та оптимізація роботи членів команди
- Забезпечення виконання планових показників продуктивності та якості роботи команди
- Написання скриптів та комерційних пропозицій
- Підготовка звітності та аналізу якості роботи менеджерів

Менеджер з маркетингу

ТОВ Бізон-імпорт (ГК Полетехніка) (Продаж товарів та послуг для агробізнесу), Запоріжжя

09.2012 – 07.2013 (9 місяців)

Обов'язки:

- Здійснення комплексних телефонних продажів клієнтам

- Здійснення холодних телефонних дзвінків клієнтам
- Актуалізація наявної бази клієнтів, пошук нових контактів
- Просування продуктів та послуг Компанії
- E-mail та смс-розсилка по клієнтській базі

вчитель історії

ЗЗШ (школа), Запоріжжя

09.2009 – 08.2012 (2 роки 11 місяців)

Обов'язки:

Викладання історії

Освіта

Запорізький Національний Університет (Запоріжжя)

Спеціальність: Історичний, історик

повна вища, 09.2004 – 06.2009 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Англійська - Вище середнього, Російська - Високий рівень (вільно)

Додатково: Знання англійської мови – вище середнього (рівень B2 upper intermediate)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Вміння планувати і ефективно організувати робочий процес команди
• Здатність глибоко аналізувати проблеми та шукати шляхи їх вирішення • Організованість та орієнтованість на деталі
• Робота з великим обсягом інформації, ефективно керування часом • Вміння працювати в режимі багатозадачності
• Креативність, ініціативність та критичне мислення