

## ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ

🔄 14 вересня 2016 📍 Місто: [Севастополь](#)

📍 Готовий до відряджень: [Сімферополь](#), [Ялта](#)

Вік: 42 роки

Режим роботи: вільний графік роботи

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво

### Досвід роботи

#### Начальник отдела НоРеКа

ООО "Чай"

01.2006 – 12.2008 (2 роки 11 місяців)

Обов'язки: Продажа китайского чая, юридическое сопровождение деятельности компании....

#### Менеджер филиала

ООО "Сити Пицца"

01.2005 – 08.2005 (7 місяців)

Обов'язки: Контроль персонала: повара, операторы, водители, курьеры Открытие, закрытие объекта, полноценная работоспособность точки Сдача кассы. Запуск рекламы. Определение плана. Разработка отчетности. И другие обязанности директора по развитию

#### Торговый представитель

ООО "НЕОН Люкс" (Чайная компания)

01.2004 – 12.2004 (11 місяців)

Обов'язки: Расширение клиентской базы Заключение договоров Продажа продукции, проведение рекламных акций Исполнял функции помощника директора по развитию

#### Торговый представитель - Мерчендайзер

"Пепси-Кола"

01.1998 – 12.1999 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки: Ротация и выкладка продукта Отслеживание остатков на складе Заказ продукции Замена рекламного оборудования

### Освіта

#### Московский Городской Институт Менеджмента

Спеціальність: юрист

середня, 09.2005 – 07.2007 (1 рік 10 місяців)

#### Институт Международной Торговли и Права (ИМТП)

Спеціальність: юрист

середня, 09.1998 – 07.2003 (4 роки 10 місяців)

### Знання мов

Английский - Професійний (експерт)

## Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

- выбор ниши для создания бизнеса, определение среднего чека, прогноз финансового потенциала рынка и анализ деятельности конкурентов;
- создание УТП, размещение УТП на различных площадках (интернет сайты, лендинги, наружная реклама, СМИ);
- создание потоков клиентского трафика (реклама, пиар, брендинг, лидогенерация и создание спроса);
- создание отдела продаж (уникальное предложение, скрипты общения с клиентом и алгоритмы ведения клиентов, отличия от конкурентов, гарантии перед клиентом, продающие слоганы, побуждающие к действиям слоганы, продающие тексты и слоганы, отсекающие вопросы, акции, бонусные программы, подарки, дедлайны и многое иное);
- разработка тарифов и ценообразование в бизнесе;
- оптимизация расходов бизнеса;
- аудит уже работающего бизнеса, маркетинговое исследование ниши, тактическое планирование вариантов развития и направления развития бизнеса;
- масштабирование бизнеса (новые продукты, услуги, открытие филиалов, запуск второго/третьего бизнеса);
- создание франшиз и продвижение;
- запуск и настройка дополнительных продаж и продаж сопутствующих услуг и товаров;
- освобождение времени собственника бизнеса (взращивание сотрудников, директоров, партнеров и делегирование полномочий) – автоматизация бизнеса;
- разработка и внедрение отчетности для контроля эффективности персонала;
- разработка и внедрение систем безопасности для работы бизнеса (чтобы сотрудники не клонировали бизнес);
- разработка и внедрение безопасного документооборота (для подписания с клиентами, сотрудниками, агентами, поставщиками и иными);
- проведение тренингов и семинаров / обучение сотрудников компании;
- устранение конкурентов (белые и серые рекламные, юридические и посреднические инструменты).

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Претендую на должность: "директор по развитию" (ответственный по продажам и по развитию компании)