Джумарик Василий



МАРКЕТОЛОГ, 70 000 ГРН.

9 березня Місто: Київ

Вік: 52 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Банківська справа, ломбарди, Бухгалтерія, фінанси, облік/аудит, Реклама, маркетинг, PR

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Фахівець з маркетингу

"ФТД-РИТЕЙЛ" / "ФУД МАРКЕТ" (Роздрібна торгівля), Київ
02.2024 – По теперішній час (2 роки 9 місяців)

Обов'язки:

ФТД-РИТЕЙЛ (Роздрібна торгівля) >185 точок)
КЕЙСИ:
Запустив і координував понад 20 масштабних промо-циклів для ключових SKU, що забезпечило зростання продажів цих позицій на 18% за рік.
Розробив та впровадив промо-кампанії, що збільшили обсяг продажів у ключових категоріях на 25% за рік, при цьому утримав маржинальність на рівні 18%.
Ініціював інтеграцію промо-активностей із CRM-системою, що підвищило конверсію акційних пропозицій на 30%.
Запровадив стандарти оформлення ТТ та POSM, що підвищило середній час перебування клієнтів у торгових залах на 15% і збільшило середній чек на 12%.
Організував регулярні міжвідділові зустрічі, скоротивши час погодження промо-кампаній на 35% та підвищивши ефективність командної роботи.
РЕАЛІЗАЦІЯ: Успішні маркетингові кампанії:
Стратегія зростання середнього чеку. Акції: ОПАЧА! Розпродаж з усіма плюсами. Знижки до -50%.
Кампанія: КАРТКА ОНЛАЙН: Додаткова знижка до -5% за оплату картою онлайн.
Кампанія: ХОЧ! Пропозиції тижня. Знижки до -60%. Кампанія: ХОЧ! Топ гаджети за круту ціну.
Кампанія: ФОКСОНЕМО! Замовляй – Безкоштовна доставка!

ФУД МАРКЕТ (Мережа продуктових магазинів, >75 точок)
КЕЙСИ:
Організував понад 70 локальних промо-акцій та майстер-класів у магазинах мережі, що підвищило лояльність клієнтів та збільшило повторні продажі на 20%.
Запровадив стандарти оформлення торгових точок та POSM, що покращило клієнтський досвід та підвищило середній чек.
Координував щомісячні акції та ексклюзивні знижки, підвищуючи залучення клієнтів та трафік у магазинах.
РЕАЛІЗАЦІЯ: Успішні маркетингові кампанії:
Стратегія “ЗАХОПЛЕННЯ РИНКУ” або “МАКСИМІЗАЦІЯ ТРАФІКУ”. Запуск нового формату та виходу в новий регіон. Фокусування на трафікові категорії, віддаючи пріоритет позиціям, які генерують трафік.
Стратегія “ПОМІРНЕ ЗРОСТАННЯ”. Підтримка певного рівня промо-активностей. Постійне балансування між трафіковими і маржинальними категоріями, між трафіком і зростанням середнього чеку.
Стратегія “МАКСИМІЗАЦІЯ ДОХОДУ”. Основний фокус робився на маржинальні категорії. Інвестиції в ціну були мінімальні.

Менеджер з маркетингу

"УАНПРАЙС РІТЕЙЛ ГРУПП" / "АРІТЕЙЛ ГРУП" (Роздрібна торгівля), Київ
07.2021 – 02.2024 (2 роки 7 місяців)

Обов'язки:

УАНПРАЙС РІТЕЙЛ ГРУПП (Роздрібна торгівля) >90 точок)

КЕЙСИ:

Спроєктував і реалізував складні акційні механіки для топ-продуктів, що забезпечило зростання промо-продажів на 20% без втрати маржинальності.

Керував запуском понад 50 промо-кампаній у роздрібній мережі з охопленням понад 90 торгових точок, що збільшило загальний обсяг продажів на 22%.

Оптимізував процедури підготовки та запуску промо, скоротивши час від планування до реалізації на 40%.

Впровадив нові формати POSM і механіки промо, які підвищили видимість товарів у ТТ на 35% та збільшили їх продажі на 18%.

Підвищив ефективність комунікації між трейд-маркетингом і категорійними менеджерами, що дозволило збільшити точність прогнозів продажів на 15%.

Організував і провів серію навчальних тренінгів для мерчандайзерів, що підвищило якість реалізації промо-матеріалів і зменшило втрати товарів на 10%.

РЕАЛІЗАЦІЯ: Успішні маркетингові кампанії:

Стратегія “НАДШВИДКА ДОСТАВКА” — товар під брендом Ван–перший; Кампанія “ПУШ ЦІНА на касі” (щотижня, неділя).

Кампанія “ФЕСТИВАЛЬ – ЛІТО. ВАНПРАЙС OPEN FEST!” — формування позитивного іміджу бренду та вплив на думку покупців про товари.

Кампанія “ФЕСТИВАЛЬ – ДРАЙВОВА ОСІНЬ З ВАНПРАЙС!” — розвиток фокусних категорій, території свят та фестивалів.

АРІТЕЙЛ ГРУП (Роздрібна торгівля) >175 точок)

КЕЙСИ:

Підвищив ефективність промо через впровадження нових механік стимулювання продажів і POSM.

Покращив комунікацію між командами трейд-маркетингу та категорійними менеджерами, що підвищило точність планування та прогнозування продажів.

Впровадив системний підхід до навчання мерчандайзерів, що підвищило якість розміщення промо-матеріалів та зменшило товарні втрати.

РЕАЛІЗАЦІЯ: Успішні маркетингові кампанії:

Стратегія “ПРОКАЧКА” — оптимізація наявної та планової доставки широкого асортименту товарів по мережі магазинів.

Кампанія “ХІТ ЦІНА НА КОЖЕН ДЕНЬ КОЖНОГО РАНКУ” — механіка для стимуляції трафіку середнього чеку (+50% кожні 2 тижні).

Кампанія “ПРИКОЛЬНІ ЗНИЖКИ” — критичні точки, супер-пропозиції для ТОП-лідерів категорії; зниження ціни до рівня конкурентів; фокус на СТМ та виробництво смаколиків.

Менеджер з маркетингу

"УБРР БАНК" / "ТАСКОМБАНК" (Фінанси, банки, страхування), Київ

03.2018 – 07.2021 (3 роки 4 місяці)

Обов'язки:

УБРР БАНК (Фінанси, банки, страхування)

КЕЙСИ:

Розробив і реалізував комплексну маркетингову стратегію запуску нових банківських продуктів, що забезпечила збільшення їх продажів на 25% у перший рік.

Ініціював і керував проектом редизайну клієнтських комунікацій, що підвищило відкритість електронних розсилок на 40% і покращило взаємодію з цільовою аудиторією.

Організував серію інтегрованих маркетингових кампаній (онлайн та офлайн), що збільшили кількість нових клієнтів

на 30% за 18 місяців.

Побудував ефективні комунікаційні ланцюги між маркетинговим відділом, продажами і IT, що дозволило скоротити час запуску кампаній на 20%.

Виконав аналіз клієнтських даних для таргетування комунікацій, що збільшило конверсію рекламних акцій на 18%.

РЕАЛІЗАЦІЯ: Успішні маркетингові кампанії:

КРЕДИТ ГОТІВКОЮ НА БУДЬ ЯКІ ПОТРЕБИ! – запуск кредитних продуктів, що стимулювало продажі.

КУПУЙ ВИГІДНО – ОТРИМАЙ БІЛЬШЕ ЩОДНЯ! – кешбек до 6% на кредитні картки.

ТИСНУТЬ КРЕДИТИ? ВИГІДНО ПЕРЕКРЕДИТУЙСЯ! – програма рефінансування.

ПЕРЕКАЗУЙ КРЕДИТНІ КОШТИ – лише 2% – спеціальна комунікаційна кампанія.

ЗРУЧНИЙ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ EBRD – просування зарплатних проєктів та онлайн-керування фінансами.

ТАСКОМБАНК, (Фінанси, банки, страхування)

КЕЙСИ: Реалізував успішні маркетингові кампанії, спрямовані на збільшення продажів продуктів банку та залучення нових клієнтів.

Впровадив програми лояльності та кешбек-акції, що підвищили залученість клієнтів.

РЕАЛІЗАЦІЯ: Успішні маркетингові кампанії:

КОМУНАЛКУ ОПЛАТИ – КЕШБЕК БЕРИ! – просування єдиної каси для всіх платежів.

СПЕКОТНА ДЕПОЗИТНА ПРОПОЗИЦІЯ! – вклад «Прибутковий» з бонусами за пролонгацію.

СВЯТКОВІ ВІДСОТКИ ДО ДНЯ НАРОДЖЕННЯ! – +2,9% до депозиту на день народження клієнта.

ЗВІЛЬНІТЬСЯ ВІД БАНКОМАТОЗАЛЕЖНОСТІ! – кешбек 50 грн за сплату через VISA.

ОНЛАЙН-ДЕШЕВШЕ! – промоція онлайн-платежів картками VISA.

НОВА ПОШТА – партнерські проєкти – фіксовані тарифи на післяплату при перерахуванні.

Освіта

Київський Інститут Реклами (Київ)

Спеціальність: МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ (менеджмент з маркетингу та адміністрування)
повна вища, 09.2007 – 09.2013 (6 років)

Додаткова освіта

• КИБІТ Інститут Бізнесу та Технологій Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності Економіка-планування. Залік на рівні кваліфікаційних вимог до менеджера зовнішньоекономічної діяльності 1999

Знання мов

Англійська - Середній
Додатково: Базовый английский

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Microsoft Excel MS Office Microsoft Word PowerPoint Робота в 1С Microsoft Access Бітрікс24 M.E.Doc Eviews CorelDraw
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Досвідчений маркетолог з більш ніж 7-річним практичним досвідом планування, реалізації та комунікації промо-кампаній у роздрібному бізнесі та FMCG. Експерт у формуванні стратегій промо-акцій, впровадженні інноваційних акційних механік і автоматизації маркетингових процесів. Вмію налагоджувати ефективну взаємодію між категорійними менеджерами, відділом запасів, IT та торговими точками для забезпечення зростання продажів і посилення позицій бренду. Впевнений користувач Excel (зведені таблиці), 1С/BAS, з умінням працювати з великими даними та трансформувати їх у бізнес-рішення та результативності промо-кампаній. Успішно реалізував понад 150 промо-кампаній у роздрібному бізнесі та FMCG з вимірюваним впливом на продажі. Досвід управління проектами від етапу концепції до впровадження у більш ніж 175 торгових точках по

Україні. Знання принципів мерчандайзингу, організації візуального оформлення та створення POSM-матеріалів. Вміння працювати у швидкому темпі, паралельно координуючи кілька промо-проектів.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Отримати посаду Менеджера з маркетингу в компанії для застосування досвіду в розробці креативів, координації дизайнерів та підрядників, а також організації маркетингових проектів у динамічній команді.