

Антонец Евгений



СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ (LSI), ПРОДАЖАМ, ВЭД, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ, КОНТЕНТ-МЕНЕДЖЕР, МАРКЕТОЛОГ, SEO-ОПТИМИЗАТОР

🔄 4 сентября
2023

📍 Город: [Харьков](#)

📍 Готов к командировкам: [Белая Церковь](#)

Возраст: 46 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Производство, Реклама, маркетинг, PR

✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Бренд-менеджер, Контент-менеджер, Маркетолог, LSI-, SEO-специалист, Копирайтер, Рерайтер, Дизайнер, Видеомонтажер

Enstone (Производство столешниц, столов, подоконников из искусственного камня), Харьков
02.2021 – По настоящее время (3 года 7 месяцев)

Обязанности:

Обязанности (удаленная работа):

- продвижение торговой марки и товаров в интернете с нуля.

Достижения:

- самостоятельно изучен продукт, рынок, конкуренты;

- инициирована и придумана торговая марка – Enstone;

- инициирован, придуман и нарисован логотип;

- инициирован и придуман слоган – искусство в камне;

- продумана стратегия продвижения товара – начать с 15 основных и востребованных позиций, с целью релевантного представления и ранжирования компании в интернете, исходя из возможности задействовать как можно больше ключевых слов;

- проведен анализ ранжирования ключевых слов;

- созданы 15 позиций: названия (заголовки) + тексты (написаны уникальные тексты, с дальнейшим анализом и корректировкой по показателям "заспамленность", "вода", "тошнота");

- инициирован, создан и наполнен аккаунт Google My Business: enstone.business.site, для более эффективного присутствия компании в поисковой системе google + карты google;

- под каждую товарную позицию созданы и обработаны фотографии (коллажи из двух фотографий + нанесение логотипа, с целью более интересного визуального представления компании и акцентирования на фоне конкурентов, при размещении на ресурсах, на которых потенциальный клиент вынужден выбирать продавца, пролистывая большое количество однотипных фотографий);

- для некоторых ресурсов созданы рекламные баннеры разного размера;

- созданы, заполнены аккаунты и размещены товары на различных торговых площадках и сайтах объявлений (25+ шт): prom.ua, zakupka.com, All.Biz, olx, ria.com и т.д.

Текст и названия (заголовки) на всех ресурсах, насколько возможно, реализованы разными и seo-оптимизированными, с целью наиболее эффективного присутствия компании в поисковых системах;

- в данный момент мини-сайтом Enstone является www.enstone.zakupka.com;

- инициирован, создан и ведется файл учета размещения компании на всех ресурсах с указанием всех важных моментов по каждому ресурсу отдельно: логин, пароль для входа, названия по каждой позиции (на разных ресурсах использованы разные названия/заголовки (ключевые слова) для более широкого охвата в интернете), разделы, где размещена каждая позиция, даты размещения, статистика просмотров и посещений, важные моменты по наполнению по каждому ресурсу и т.д.;

- инициирован, создан и наполнен текстовой и визуальной информацией youtube-канал [tiny.one/youtube-enstone](https://www.youtube.com/channel/UCtinyone) – сделаны внутренние настройки канала, написаны SEO-тексты, нарисован баннер;

- созданы (сценарий, поиск видео, создание анимации, наложение музыки, звуковых эффектов, монтаж) и размещены в youtube рекламные видеоролики (написаны SEO-тексты и заголовки, подобраны и использованы ключевые слова, прописаны хештеги, сделаны внутренние настройки каждого товара/видео по отдельности, нарисованы ключевые кадры, реализованы подсказки и конечные заставки в видео).

Программы: Corel Draw, Corel Photo-Paint, Excel, Sony Vegas.

Инструменты: Advego, Text.ru, Google Ads (Google Реклама), Serpstat, Wordstat.

Коммерческий директор

ООО “Северная Корона+” Харьков

03.2017 – 03.2018 (1 год)

Обязанности:

Производство оборудования в сфере переработки отходов и остатков древесины, с/х отходов: измельчительное оборудование, сушильные комплексы, линии брикетирования и гранулирования, др.

Профессиональные навыки

- поиск новых сотрудников;

- проведение собеседований, прием, обучение сотрудников;

- анализ, продумывание и внедрение системы мотивации сотрудников;

- подготовка и заключение договоров;

- переговоры и работа с зарубежными клиентами на английском языке;

- написание качественных и технически грамотных текстов на русском и украинском языках для комм. предложений, офиц. писем, договоров, руководств по эксплуатации и обслуживанию (далее РЭиО), и т.д.;

- подготовка и создание SEO-контента на русском и украинском языках для сайтов компании, бизнес-порталов и онлайн-площадок;

- перевод на английский язык комм. предложений, договоров, офиц. писем, SEO-контента для бизнес-порталов и онлайн-площадок, РЭиО, и т.д.;

- подготовка, создание SEO-контента, размещение, анализ и продвижение объявлений на английском, испанском, польском и других языках на бизнес-порталах и онлайн-площадках (AllBiz, flagma, derevo.info, cenotavr, и т.д.);

- продвижение компании с помощью бизнес-порталов и онлайн-площадок (prom.ua, AllBiz, Olx, flagma, zakupka.com, pelleta.com.ua, derevo.info, agrovektor.com, agronovator.ua, cenotavr, promportal.su, и т.д.);

- продвижение товаров компании с помощью рекламных кампаний на онлайн-площадке prom.ua;

- фото и видеосъемка оборудования;
- подготовка фотоматериалов: обработка фотографий в Corel PHOTO-PAINT, CorelDRAW;
- создание рекламных видеороликов в Sony Vegas Pro;
- наполнение SEO-контентом, фото и видеоматериалами сайтов компании на платформе WordPress;
- окончательная проверка и правка документа "РЭиО" после предоставления конструкторским отделом;
- работа с большими массивами данных в Excel.

Достижения:

- систематизация всей информации на сервере;
- систематизация процесса выставления комм. предложений: продумывание и внедрение стандартной шапки и структуры документа, присвоение номера;
- продумывание и внедрение ведения структурированного архива выставленных комм. предложений на сервере, с присвоением наименования файла, согласно принятой системы;
- внедрение системы общения внутри компании в скайпе по группам/подразделениям для повышения эффективности работы;
- продумывание и внедрение файла "Учет входящих звонков" в формате Excel, с обязательными для заполнения столбцами: дата запроса, порядковый номер клиента, город, название организации, контактное лицо, где конкретно нашли информацию о компании (сайты компании, prom.ua, AllBiz, Olx, flagma, др.), информация о переговорах, запланированная дата следующего контакта, и т.д.;
- систематизация работы конструкторского отдела;
- внедрение практики поэтапной фото и видеосъемки процесса изготовления оборудования по каждому заказу, находящемуся в производстве;
- систематизация ведения работ по заказам, находящимся в производстве, с обязательным наполнением требуемых папок: комм. предложение, исходящий счет, договор, техническое задание, входящие счета (касаемо работы отдела снабжения), конструкторская документация, фото и видеоматериалы, шильды, РЭиО, и т.д.;
- создание канала компании в youtube;
- внедрение практики применения шильдов на выпускаемом оборудовании;
- внедрение практики применения знаков безопасности на выпускаемом оборудовании;
- написание качественных и технически грамотных текстов комм. предложений;
- продумывание и создание шаблонов коммерческих предложений, включая работу с фотоматериалом;
- продумывание, написание и внедрение совмещенного документа "РЭиО" (вместо документа "Паспорт") на выпускаемое оборудование.

Логист

ООО "Вител" (Оптовая продажа канцелярских принадлежностей), Харьков
08.2016 – 01.2017 (5 месяцев)

Обязанности:

Оптовая продажа канцелярских принадлежностей.

Профессиональные навыки

- работа с большими массивами данных в Excel;
- общение с зарубежными агентами, касаемо подтверждения заказов и дат готовности;
- обработка и внесение заказов в 1С;
- создание новых позиций, путем присвоения наименований новым позициям, соблюдая многочисленные атрибуты и их очередность, обработка и присвоение фотографий каждой новой позиции, внесение торговой марки и группы товаров по каждой новой позиции, внесение новых позиций со всеми необходимыми заполненными полями в справочник товаров 1С;

- внесение в базу учета дат готовности выполнения заказов;
- контроль соблюдения дат готовности;
- снятие заказов, в случае отказа производителей: учет снятия заказов в базе учета и фиксирование в 1С;
- учет сдвигов дат готовности в базе учета и фиксирование в 1С;
- подготовка документации для таможенной очистки с подробным описанием товаров;
- выдача техзадачи, переговоры, анализ предложений и выбор оптимальной компании для таможенного оформления;
- подготовка и проведение необходимой документации в 1С: приходные кассовые ордера, расходные кассовые ордера, приходные накладные, расходные накладные и т. д.
- оприходование пришедшего товара: внесение в 1С себестоимости, дистрибьюторских и закупочных цен, проведение приходной кредитной накладной;
- учет и фиксирование в 1С всех дополнительных затрат и возникших несоответствий;
- написание подробной пошаговой инструкции, содержащей многочисленные итерации в 1С, касаясь всего процесса логистики доставки товаров, включая задачи склада и бухгалтерии.

Менеджер по продажам

НПП “Электродинамика” Харьков
03.2002 – 07.2005 (3 года 4 месяца)

Обязанности:

Продажа электротехнической продукции, электромонтажного инструмента и аксессуаров.

Профессиональные навыки

- поиск покупателей и поставщиков на внутреннем рынке;
- подготовка и заключение договоров.

Заместитель директора

НПП “Электродинамика” Харьков
02.2002 – 01.2015 (12 лет 11 месяцев)

Обязанности:

Производство и продажа электротехнической продукции, электромонтажного инструмента и аксессуаров, электропитательного оборудования и вакуумной коммутационной аппаратуры.

Профессиональные навыки

- поиск новых сотрудников;
- проведение собеседований, прием, обучение сотрудников;
- поиск покупателей и поставщиков на внутреннем рынке;
- подготовка и заключение договоров;
- планирование и постановка задач для подразделений;
- организация и курирование работы складского хозяйства;
- ВЭД: поиск поставщиков и сотрудничество с ними (Германия, Китай, Турция, Италия, Индия): переговоры, анализ цен, ценообразование, заключение контрактов, формирование заказов, подготовка документации, логистика транспорта на оптимальных условиях, работа с таможенными брокерами и сопутствующими службами при таможенной очистке товара и т.д.;
- работа с большими массивами данных в Excel;
- внедрение ДСТУ ISO 9001-2009, в качестве представителя руководства: написание, контроль, анализ и принятие

мер по улучшению внедренной на предприятии системы качества;

- решение вопросов по дизайну, наполнению контентом и курирование сайта;

- решение вопросов, связанных с рекламой: подготовка (концепция, дизайн, наполнение) и заказ каталогов, визиток, листовок, календарей, открыток, сувенирной продукции и т.д.;

- организация и участие в профильных выставках;

- написание статей в профильные издания;

- обеспечение работоспособности офисной техники, программного обеспечения, компьютерных сетей и интернета.

Менеджер по продажам

НПП "Профинтех" Харьков

09.2000 – 10.2001 (1 год)

Обязанности:

Продажа электротехнической продукции.

Профессиональные навыки

- поиск покупателей и поставщиков на внутреннем рынке;

- подготовка и заключение договоров.

Образование

Харьковский Национальный Экономический Университет имени Семена Кузнецца (бывший Харьковский Государственный Экономический Университет) (Харьков)

Специальность: Факультет: Автоматизированные системы управления (Экономической информатики).

Специальность: экономическая кибернетика (диплом специалиста)

полное высшее, 10.1995 – 06.2000 (4 года 8 месяцев)

Знание языков

Русский - Профессиональный (эксперт), Украинский - Продвинутый (свободно), Английский - Средний

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: MS Office, 1C7, Corel Draw, Corel PHOTO-PAINT (графические редакторы), Sony Vegas Pro (работа с видео), WordPress, др. - опытный пользователь.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Увлечения и интересы: Футбол, авторское кино, музыка. Личные качества: Написать можно что угодно. Человек познается в деле. Опыт управления, продвижения, переговоров, деловой переписки, продаж, закупок, логистики, общения с vip и проблемными клиентами более 15 лет. Грамотная письменная и устная речь. Поиск новых сотрудников. Проведение собеседований. Подготовка и заключение договоров. Деловая переписка. Систематизация и оптимизация рабочих процессов. SEO-оптимизация.

Администрирование сайта. Продвижение компании в интернете. Опыт продвижения компании на бизнес-порталах и онлайн-площадках. Подготовка фото и видеоматериалов: обработка фотографий в Corel PHOTO-PAINT, CorelDRAW, создание рекламных видеороликов в Sony Vegas Pro. Работа с сайтами на платформе WordPress.