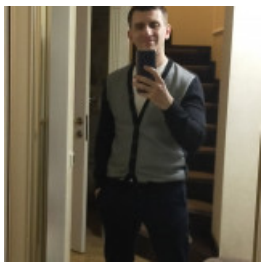
Моран Александр



РУКОВОДИТЕЛЬ, 45 000 ГРН.

30 января 2025 Город: Львов

Возраст: 50 лет
Режим работы: полный рабочий день
Категории: Реклама, маркетинг, PR, Руководство, Туризм и спорт

✔ Состою в браке ✔ Есть дети

Войдите или зарегистрируйтесь на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Викладач з маркетингу

НЛТУ України (Кафедра маркетингу і логістики), Львов
05.2024 – По настоящее время (2 года 6 месяцев)

Обязанности:

Викладач з дисциплін маркетинговий менеджмент та маркетингова політика комунікацій

Є відстрочка від мобілізації.

заступник директора

ФОП Моран (сфера туристичних та транспортних послуг), Львов
04.2020 – 02.2022 (1 год 10 месяцев)

Обязанности:

1.Організація роботи агенства (реєстрація, розробка документації, навчання та організація роботи персоналу).
2.Ведення переговорів та заключення договорів з партнерами.
3.Обробка інформації, отриманної після відвідування вітчизняних та міжнародних виставок та ярмарок.
3.Створення конкурентноздатного продукту фірми на ринку відмінного від конкурентів (NPD).
4.Керування колективом.
5.Впровадження CRM системи в роботу фірми. SWOT аналіз підприємства, аналітика ефективності рекламних компаній підприємства, аналіз ефективності їх роботи для планування та впровадження маркетингової політики комунікацій з партнерами та потенційними клієнтами, впровадження трендів ринку FMCG.
6.Корегування маркетингової стратегії фірми.
7.PR компанії підприємства, брендінг.

Директор з маркетингу

ПП Баст (сфера туристичних та транспортних послуг), Львов
02.2017 – 03.2021 (4 года)

Обязанности:

1.Моніторинг ринку туристичних та транспортних послуг м.Львова.
2.Розробка стратегії фірми на ринку.
3.Створення конкурентноздатного продукту фірми на ринку відмінного від конкурентів (NPD).
4.Керування колективом.
5.Впровадження CRM системи в роботу фірми. Аналіз ефективності їх роботи для планування та впровадження маркетингової політики комунікацій з партнерами та потенційними клієнтами.
6.Розробка та запуск рекламної компаній фірми, аналітика ефективності тих компаній (ROI, CPA, CPC, CTR, ROAS тощо), моніторинг маркетингових активностей (KPI).
7.Виявлення помилок та корегування маркетингової стратегії фірми.

8.Підготовка PR компаній підприємства, брендінг.
9.Моніторінг та впровадження трендів ринку FMCG.

Директор з маркетингу

ПП Оазис (Оздоровчі послуги СПА-центрів, будівельно-ремонтні послуги, дизайн), Киев

03.2014 – 02.2017 (2 года 11 месяцев)

Обязанности:

1.Розробка стратегії фірми на ринку.
2.Промошн послуг (послуги дизайну та ремонту під ключ, послуги мережі СПА центрів) на ринку, моніторинг конкурентів, SWOT аналіз підприємства.
3.Управління відділом маркетингу.
4.Робота над рекламною компанією фірми, аналітика її ефективності.
5.Розробка концепції поведінки фірми з потенційними клієнтами.
6.Брендінг, організація PR компаній, аналітика її ефективності та розробка стратегії маркетингової політики комунікацій підприємства.

Заступник директора

ПП Базис-М (оптова та роздрібна торгівля продтоварами), Киев

11.2004 – 02.2014 (9 лет 3 месяца)

Обязанности:

1.Організація роботи рознічної та оптової мережі продуктів алкогольних напоїв та продуктів харчування.
2.Управління командою до 15 чол.
3.Пошук і організація роботи з вітчизняними та іноземними бізнес партнерами.
4.Періодичний моніторинг конкурентів фірми.
5.Участь у міжнародних виставках.
6.Вивчення та впровадження іновацій в роботі компанії.
7.Ведення переговорів та заключення договорів з партнерами.
8.Розробка маркетингової стратегії компанії та її впровадження, формування рекламного бюджету (планування та бюджетування ATL/BTL кампаній).
9.Розробка та реалізація рекламних компаній
10.Періодичні маркетингові дослідження сенгменту ринку діяльності фірми, аналітика ефективності маркетингової діяльності, ефективності рекламних компаній.
11.Брендінг компанії.

Заступник директора

ПП Оксамит-КЛ (сфера туристичних та транспортних послуг), Тернополь

02.2002 – 10.2004 (2 года 7 месяцев)

Обязанности:

1.Організація туроператорської діяльності фірми.
2.Розробка та впровадження маркетингової стратегії фірми. 3.Підготовка ділової документації та ділова пепеписка з вітчизняними та іноземними партнерами, розробка концепцій розширення клієнтської бази.
4.Пошук, ведення переговорів та заключення договорів про співпрацю з партнерами.
5.Презентація компанії на вітчизняних та міжнародних виставках.

Керівник ЗЕД відділу

СП Україна-Кіпр "Лео Порто" (сфера оптової та роздрібної торгівлі продтоварами), Львов

09.1998 – 11.2001 (3 года 2 месяца)

Обязанности:

1.Організація роботи відділу.
2.Розробка та впровадження маркетингової стратегії фірми, моніторинг конкурентів та сегментація ринку.
3.Напрацювання клієнтської бази.
4.Пошук, ведення переговорів та заключення договорів про співпрацю з партнерами.
5.Презентація компанії на вітчизняних та міжнародних виставках.

Образование

Торгово Экономический Университет (Львов)

Специальность: Международные Экономические Отношения
полное высшее, 09.1993 – 06.1998 (4 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

• PPC Specialist 04.2020 - 11.2020
• кандидат экономических наук, НАН Украины Институт Региональных Исследований

Знание языков

Английский - Выше среднего
Дополнительно: Upper-Intermediate

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь компьютера
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ: • Член української асоціації маркетингу (сертифікат N 804). • Маю опит роботи на наступних ринках: - ринок туристичних та транспортних послуг, - ринок будівельних, ремонтних та архітектурних робіт, - ринок сфери оздоровчих послуг та послуг краси - гуртово - роздрібна торгівля. • Опубліковано біля 25 статей в наукових виданнях, приймав участь в міжнародних та національних конференціях. • Веду активний спосіб життя (займаюсь спортом, приймаю участь в походах). • Основні риси: працьовитість, ініціативність та наполегливість. • Бронь від мобілізації.