Хорошилова-Тереня Наталья



РУКОВОДИТЕЛЬ, 55 000 ГРН.

22 июня

Город: Киев

Возраст: 46 лет

Режим работы: полный рабочий день, дополнительный заработок, плавающий график работы

Категории: Реклама, маркетинг, PR, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✔ Состою в браке ✔ Есть дети ✔ Готова к командировкам

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

Опыт работы

Економист 1к.

Государственное учреждение "УКРАИНСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР РЕАБИЛИТАЦИИ ДЕТЕЙ С ОРГАНИЧЕСКИМ ПОРАЖЕНИЕМ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УКРАИНЫ" (государственная структура), Киев

10.2018 – 04.2022 (3 года 6 месяцев)

Обязанности:

• Планирование экономической деятельности

• Планирование бюджета организации

• Сметы затрат/расходов

• Выполнение расчетов по необходимым материальным, трудовым и финансовым затратам

• Проведение тарификации работников бюджетной организации

• Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

• Оформление и заключение договоров. Контроль за исполнением обязательств.

• Подготовка периодической отчетности в установленные сроки

✔ Есть рекомендации с данного места работы

Директор по развитию бизнеса

Маркетинговое агенство «Ферзь» Рекламный холдинг «СВОИ» более 200 сотрудников http://svoi.org.ua/ru/ (Реклама/маркетинг), Киев

03.2017 – 09.2018 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

• Формирование стратегии развития группы компаний, тактическое планирование

• Построение и развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами

• Разработка решений по увеличению доходности компании, снижение уровня затрат

• Разработка, внедрение и оптимизация бизнес-процессов в компании и подразделениях

• Увеличение объемов продаж с целью максимизации прибыли компании

• Тренинги для сотрудников.

✔ Есть рекомендации с данного места работы

Директор по развитию бизнеса/Руководитель отдела продаж

Рекламный холдинг «MixArt» ООО «Калибрити» более 100 сотрудников http://mixart.com.ua (Реклама/маркетинг), Киев

11.2014 – 03.2017 (2 года 3 месяца)

Обязанности:

Я добилась высоких результатов за счет создания профессиональной, сплоченной и результативной команды. Мне удалось построить сеть контактов и установить долгосрочные отношения с деловыми партнерами компании. Рост в продажах на протяжении всего периода работы. Привлекла к сотрудничеству ведущие компании: ABinBev, IDS Borjomi Ukraine, SCA, Оболонь, MARS, Dr.Reddys, Mili, Эпицентр и ряд других компаний

• Стратегическое бизнес-планирование

• Составление и контроль выполнения планов и бюджета

• Проведение переговоров на высших уровнях

• Анализ рынка и определение потенциальных сегментов для запуска нового проекта

• Подготовка к запуску производства Private Label для сетевых компаний и дистрибьюторов

• Управление продажами. Координация работы сотрудников отдела продаж. Работа с Coca Cola, Danone, Loreal, Киевстар, Schwarzkopf

• Решение кадровых вопросов по формированию штата и обучению персонала. Тренинги.

• Организация взаимодействие всех структур холдинга по реализации проектов развития предприятия

• **Финансовый анализ предприятия**

✔ Есть рекомендации с данного места работы

Начальник отдела по работе с бизнес-посетителями

ООО «Лаборатория маркетинговых технологий» более 100 сотрудников http://www.lmt.kiev.ua/ (Выставочная компания), Киев

08.2013 – 10.2014 (1 год 1 месяц)

Обязанности:

• Организация работы нового отдела. Анализ рынка. Создание базы. Результат 4000 предприятий и 19 000 контактов со всей Украины

• Впервые п3роведение выставки под патронатом Президента Украины при моем активном участии

• Работа с государственными органами на уровне Министерств

• Подбор сотрудников в отдел, обучение

• Поиск, информирование, привлечение, сопровождение бизнес-посетителей до, во время и после выставочного мероприятия

• Составление деловой программы выставки, работа с докладчиками, организация и сопровождение конференций, семинаров, круглых столов

• Подготовка и реализация маркетингового плана компании

• Рекламная компания, сотрудничество с типографиями, рекламными агентствами, СМИ

✔ Есть рекомендации с данного места работы

Руководитель отдела байерской программы (программа бизнес-посетитель)

ООО «Парус Экспо Медиа», выставочная компания. Киев, Украина. Более 50 сотрудников https://pem.com.ua/ (Выставочная компания), Киев

05.2007 – 08.2013 (6 лет 3 месяца)

заместитель директора

Комплексное рекламное агентство "Инициал" (Реклама/маркетинг), Киев
09.2005 – 04.2007 (1 год 7 месяцев)

✔ Есть рекомендации с данного места работы

Образование

Национальный университет пищевых технологий (Киев)

Специальность: Экономика и право

полное высшее, 09.2003 – 05.2008 (4 года 7 месяцев)

Знание языков

Русский - Продвинутый (свободно), Украинский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Обо мне: Проактивный и результативный профессиональный менеджер с успешным опытом работы в сфере продаж, рекламного бизнеса и организации выставочных мероприятий, конференций, тренингов. Активная жизненная позиция. Люблю ставить и достигать цели. Умею клиентов превращать в друзей и партнеров компании. Люблю узнавать, что-то новое. Изучать разные рынки. Если не знаю - научусь в кратчайший срок. Привлеку лучших специалистов. Со мной легко, сложно и интересно работать. Умею мотивировать на улучшение себя и достижение максимальных результатов для компании. Я знаю, как определить и решить потребности клиентов. Умею выстраивать долгосрочные отношения с партнерами компании, а также эффективно управлять командой. Работаю на результат и в удовольствие.
Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Цель: Директор по развитию бизнеса, руководитель отдела маркетинга, руководитель отдела продаж. Опыт: Умение развивать бизнес с «нуля», выстраивать структуру и налаживать командные взаимоотношения. Ведение переговоров и заключение долгосрочн