RABOTA MD

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: https://www.rabota.md/ru/prices/cv

ME

♂ Masculin

Chișinău

Маркетинг-менеджер, руководитель отдела маркетинга

Despre mine

Возраст: 35 лет;

Проживаю по адресу: РМ, мун. Кишинев, пр-кт Московский;

Образование: ТРТУ (Таганрогский Радиотехнический Университет, сейчас Таганрогский Технологический Институт в составе ЮФУ, www.tsure.ru)

Успешно закончил обучение в 2003 году по специальности:

"Экономика и управление на предприятии".

Дипломная работа: "Управление себестоимостью"- «отлично»,

Курсовые работы: «Экономическое проектирование» – «хорошо»,

«Экономика предприятия» - «отлично».

Там же МРЦПК ТРТУ (межрегиональный центр переподготовки кадров,1998-2004)

Специальность: "Юрист-правовед" .

Дипломная работа на тему: "КРАЖА"- «отлично».

Курсовые работы по курсам: «Гражданское право», «Трудовое право».

С 2004 по 2008 г.- собственный бизнес в коммерции Сельхоз. продукцией.

С 10 октября 2008 по 18.01.2010 Проектно-строительная компания :

- менеджер по внедрению оборудования в проекты и внедрение на рынок РМ новых строительных материалов;

- начальник сектора Маркетинга в Управлении проектирования;

- начальник Управления Маркетинга;

Выполнял следующие функции:

1. Внедрение в проекты стороннего оборудования, материалов и инновационных технологий в строительстве с целью улучшения качества строительства (оказание посреднических услуг (ведение переговоров, заключение договоров) :

- изучение рынка НИОКР в строительстве и сопутствующих сферах деятельности;

- создание МИС (маркетинговой информационной системы).

- подготовка предложений по внедрению в ПИР (проектно-изыскательские работы) и привязка к конкретным проектам.

- согласование вышеуказанных предложений с руководителями секторов Управления проектирования.

- ведения переговоров, заключение договоров с дистрибьюторами и дилерами оборудования и материалов.

2. Внедрение и вывод на национальный рынок Сухих Строительных Смесей и Красок -DENEL (АО ДЕНЕБ (Болгария, www.denelbg.com.)).

-Разработка маркетинг - плана и стратегии внедрения (каналы сбыта);

-Мониторинг и Маркетинговый анализ конкурентоспособности и сегментация рынка;

- Мини-презентации, выставки, маркетинговые коммуникации, директ-маркетинг.

- Ведение переговоров - оптовые поставки и Розничные Личные продажи;

- Совместная деятельность с представителями завода – производителя (внесение предложений по изменению бренд-бука, изготовлению POSM (каталоги и буклеты, сувенирная продукция и др.)

С 20.03.2010-06.09.2010г. Торговая компания (Сеть строительных магазинов):

Менеджер-маркетинг (Brand- manager ЛКМ (лакокрасочных материалов) и инструмента)

1. Мониторинг конкурентной среды. Ценообразование на основании показателей закупочной стоимости и рыночной конъюнктуры.

2. Контроль над фейсингом витрин (наличие товара и его выкладка в торговом зале).

3. Организация мероприятий по предоставлению финансовых выгод клиентам компании и дилерам - стимулирование сбыта (Промо-акции (BTL/ATL) и их планирование, бюджетирование, и анализ фактических показателей (в сравнении с аналогичными периодами прошлых лет- тенденции роста и спада) вкл. Бренд - акции и т.д.)

4. Координация и совместная деятельность с менеджерами Отдела продаж и сектора дистрибуции - расширение каналов сбыта и поиск новых (расширение дилерской сети, привлечение оптовых покупателей-корпоративных клиентов).

5. Внедрение в розничную и дилерскую сеть новых товарных линий (расширение ассортимента). Ведение переговоров, разработка и заключение договоров поставки.

6. Проведение тренингов (Основные характеристики и свойства продуктов их преимущества).

С 10.10.2010 по 25.11.2011- Страховая компания:

Manager – marketing

1. Разработка маркетинг - плана.

2. Проведение мероприятий согласно разработанному маркетинг – плану:

- PEST & SWOT анализ компании (анализ внешней и внутренней среды) .

- Анализ рынка страхования РМ 2009-2011 (тенденции развития рынка по ЦКС в разрезе по страховым продуктам);

- потенциал регионального рынка страхования;

- разработка и внесение предложений о введении плановых показателей на основе данных статистического учета организаций «REGISTRU», «ANTA», «CADASTRU» по каждому представительству компании (региону РМ) и внесение предложений по мотивации персонала на основе KPI (показателей эффективности) с целью увеличения объема продаж (подписанных страховых премий) и как производной увеличения доли рынка компании;

- андерайтинговая деятельность (разработка договоров страхования) и внесение предложений о расширении страхового портфеля компании с целью сокращения совокупного уровня выплат.

- разработка и внедрение новых страховых продуктов «Страхование движимого имущества» и определение страховых тарифов на основе актуарных расчетов и согласно рыночной конъюнктуре.

- разработка специальных мероприятий, их проведение и анализ (акции).

- мониторинг конкурентной среды стратегических страховых компаний РМ.

- создание баз данных потенциальных клиентов (юридических лиц) и создание технологии продаж, её документирование и проведение тренингов.

- разработка концепции коалиционной «Программы лояльности» с целью удержания существующих клиентов и привлечение новых.

3. Анализ рынка маркетинговых рекламных коммуникаций и выбор поставщика рекламных услуг, разработка концепций POSM.

4. Разработка концепции создания сайта компании и его продвижение.

5. Разработка концепции и подача инициативы о создании республиканской базы данных по страхователям-мошенникам, «черным агентам».

С марта 2012 по сегодняшний день рекламно-производственная фирма:

Директор по развитию розничного направления (Non Food: трикотажная продукция торговой марки «Fruit of the Loom», верхняя и спортивная одежда «US Basic», «SLAZENGER» , товары для активного отдыха «Centrixx» и «M-Collection»).

1. Разработка стратегии вывода брендов на розничный рынок

1.1. Сертификация и испытания продукции.

1.2. Разработка и организация процесса упаковки, и маркировка товара (от этикетки и стикера до упаковки, работа в системе EN – 13).

1.3. Определение ценовой политики. (Себестоимость и рыночная конъюнктура, торговая накидка/скидка).

2. Открытие новых каналов сбыта и организация дистрибуции в новых каналах сбыта

2.1. Презентации и проведение переговоров с категорийнными менеджерами отделов закупок сетей Unimarket Discounter, FIDESCO,GH, IMC).

2.2. Логистический и первичный бухгалтерский учет (поставка/продажа/сток счета-фактуры, налоговые накладные).

2.3. Контроль над фейсингом витрин, выкладкой в торговом зале субдилера.

2.4. Открытие собственных торговых точек компании

2.4.1. SWOT – анализ торговой точки.

2.4.2. Переговоры с арендодателем и заключение договоров

2.4.3. Получение авторизации, регистрация в фискальных органах подразделений и контрольно-кассовых машин.

2.4.4. Подбор,закупка и распределение торгового оборудования.

2.4.5. Подбор персонала и его обучение. Управление персоналом.

2.4.6. Организация и ведение логистического и первичного учета (организация и проведение инвентаризаций).

2.4.7. Организация event – мероприятий при открытии.

2.4.8. Проведение мероприятий по стимулированию сбыта.

2.4.9. Расширение ассортимента (выбор поставщика), прогнозирование и анализ.

2.4.10. Составление комплексно-структурных анализов продаж, вывод экономических показателей (рентабельность, оборачиваемость за отчетный период, анализ доходность на М2, точка безубыточности).

3. Внесение предложений по оптимизации деятельности складского хозяйства, его модификации с целью увеличения коэффициента трудового участия персонала в производственных процессах.

4. Внесение инициатив по оптимизации бизнес-процессов (организация логистического учета-заказ/поставка).

Знание языков: Русский – родной;

Молдавский – удовлетворительно (разговорный+);

Английский – удовлетворительно (базовые знания).

Делегирован на выставки (как участник): «Imobil 2008», «Moldconstruct 2009», «City Build 2009» (весна и осень), «Сделано в Молдове 2011».

Участник первой в Молдове международной конференции по интернет рекламе “ADWEB-2011”.

Навыки и опыт: Пользователь ПК (Microsoft office, 1С , Corel Draw - базовые знания, программа для управлением малым бизнесом Клиент Коммуникатор), ведение переговоров, коммуникабелен и обучаем, владею основами риторики и систематики, умею отстоять свои позиции обоснованным убеждением и принять верное управленческое решение.

Личные качества: креативный, трудолюбивый, но без фанатизма, бьюсь за результат, добропорядочный (в ответ), энергичный, амбициозен в пределах разумного, прямой и откровенный, на хамство не молчу, уважительный и коммуникабельный, к имуществу работодателя и бизнесу отношусь как к своему!

Требования к работодателям: Трудоустройство на основании трудового законодательства (трудовой договор с прописанной оплатой труда в полном объеме, приемлемый режим и условия труда), полный социальный пакет, устойчивое финансовое положение компании (фирмы) - достойные выплаты по оплате труда в срок. Уважительное отношение.