



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preturi/cv>

Операционный руководитель, Product- manager, маркетолог,

- ⌚ 36 ani
- ♀ Feminin
- ⌚ Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Nu cunosc
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Comunicare
- **Ucraineană** · Comunicare

Despre mine

(на данном моменте проживаю в г. Одесса, Украина, готова к рассмотрению варианта переезда в Кишинев)

Сильные стороны:

1. Организация и управление блоками компании
2. Выстраивание бизнес-процессов по циклу:
Производство - закупки - маркетинг - продажи
3. Развитие и управление продуктом
4. Оптимизация ресурсного потенциала предприятия

Личные качества:

- коммерческая ориентированность
- решительность и коммуникабельность
- умение структурировать и фокусироваться на главном
- способность быстро обучаться, адаптироваться и погружаться в бизнес

Онлайн инструменты по продвижению Продукта

маркетинг-аналитика

маркетинг анализ и стратегия

Experiența profesională

Маркетолог-аналитик, руководитель направления (прекращение работы в связи с ракетной атакой) · ООО "Телекарт-Прибор"

Septembrie 2023 - Mai 2024 · 8 luni

1. Анализ текущих возможностей оборудования предприятия и поиск рыночных возможностей по запуску новых направлений (электротехника, комплектующие по сельхозтехнике, сэндвич-панели из стеклопластика (строительный сектор) и модульное строительство)
2. Отслеживание трендов и новинок на украинском и международном рынках, анализ конкурентов и разработка 4 Р
3. Разработка маркетинговой стратегии по продукту, его выводу на рынок, описание и подбор команды и инструментов, необходимых для запуска продукта

4. Выстраивание каналов коммуникаций с клиентами
5. Разработка позиционирования ТМ + лозунги
6. Имплементация презентаций и КП (графический дизайнер и 3-D дизайнер в подчинении)
7. Поиск поставщиков, контроль закупки, взаимодействие с технологами и конструкторами по продукту и материалам
8. Проведение технических переговоров и переговоров по продукту
9. Мониторинг текущей ситуации относительно продукта конкурентов, взаимодействие и контроль работы отдела продаж по коммуникационным линиям (presale и скрипты)
10. Работа с себестоимостью продукта и конечной отпускной ценой. Работа с ценообразованием и коммерческой составляющей проекта исходя из задач по марже продукта
11. Создание корпоративного сайта: сотрудничество с разработчиками сайта (концепт, структура, дизайн)
12. Формирование тз: графическим, 3-D дизайнерам и другим
13. Контроль ведения корпоративного тг-канала (визуал + текст с последующей частотой размещения)
14. Создание рабочих групп и коммуникации по техническим возможностям, срокам создания продукта и срокам переработки и доработки продукта
15. Определение характеристик, преимуществ и выгод продукта для конечного потребителя и дальнейшее создание презентаций по обучению внутренней команды по продукту
16. Работа по визуальному оформлению предприятия и производства (тз графическому дизайнеру, контроль поставки банеров, etc)
17. Сотрудничество с SEO-Партнерами и коммуникации по SERM
- 18.Работа с органами по Сертификации
19. Выстраивание работы с тендерными площадками и контроль работы отдела продаж
20. Создание стратегии по сбыту складских остатков (кислородные концентраторы, светофоры) и работа с каналами коммуникаций по продукту; тз отделу продаж (проработка онлайн и офлайн инструментов сбыта продукции)

Фриланс · Аутсорс проекты

Septembrie 2022 - Septembrie 2023 · 1 an 1 lună

Проекты по маркетинг-стратегиям,
бизнес-стратегии

Управление командами по развитию направлений
(подбор инструментов и каналов коммуникаций с
клиентами; развитие Продукта)

Директор по развитию · Сеть салонов красоты · Одесса

Ianuarie 2022 - Mai 2022 · 4 luni

- работа по выявлению неликвидных услуг
- увеличение среднего чека
- маркетинг анализ трендов и новинок
- работа с узнаваемостью сети и лояльностью клиентов
- CRM-система

**Проектный маркетинг, аутсорс
(корпоративные продажи, аудит системы
маркетинга)** · Производственно-торговая
компания "Анни-Текс" (TM "Натали Болгар"), г.
Одесса · Одесса

August 2020 - Octombrie 2021 · 1 an 2 luni

I. Описание кейса по упаковке бизнеса:

Результат:

- стандартизация ТРЦ и повышение уровня узнаваемости
- улучшение оффлайн контента и увеличение конверсии в ТТ на 15 %
- привлечение доп продукта в период межсезонья
- внедрение в новые коллекции более разнообразных цветных гамм (работа с продуктом)

II. Описание стратегии развития направления

"корпоративные продажи"/формирование предложения ценности продукта (B2B):

Результат:

- формирование направления
- получение первой прибыли
- работа с опережающими и запаздывающими показателями

III. Описание ЦА и работа с ценностью продукт (B2C):

Результат:

- улучшение контента по сезонам в соц. сетях
- увеличение конверсии сайта (з 1,5 % до 3 %) с помощью улучшения usability сайта
- увеличение продаж в B2C путем влияния на рост суммы среднего чека
- создание единого стандарта в ТРЦ оффлайн:
мерчендайзинг, обслуживание, перестроение коммуникаций с клиентом (вайбер, e-mail рассылки, POS-материалы)
- укрепление внешней PR стратегии (youtube канал, работа с лидерами мнений)

**Маркетолог-аналитик, заместитель директора
по вопросам маркетинга** · Производственно-
торговая компания ООО "Форес" (B2C), "Артена
С.К." (TM "Крокус", B2B), г. Одесса · Одесса

Iulie 2019 - Aprilie 2020 · 10 luni

1. Анализ ценообразования и предпочтений потребителя
2. Расчет рентабельности продаж, наценки, маржи и

- конкурентоспособности продукта, Р&Л
3. Анализ и запуск трейд-маркетинговых активностей
 4. Оценка эффективности рекламы
 5. Анализ ассортимента компании путем отслеживания новинок и трендов на рынке с помощью ABC XYZ-анализа
 6. Изучение перспективных рынков сбыта с целью расширения: товарного ассортимента, выхода на смежные рынки
 7. Разработка маркетинговой стратегии
 8. Работа с подрядчиками по реструктуризации и SEO-оптимизации сайта
 9. Оперативная работа с отделом продаж. Переговоры с ключевыми клиентами
- Результат:
- минимизация расходов (отказ от работы с убыточной продукцией после перерасчета ROI)
 - запуск новых коллекций
 - вывод неликвидной продукции
 - смена бонусной системы для дистрибуторов
 - подключение новых клиентов

Операционный руководитель/ по развитию (запуск, сопровождение, развитие бизнес-направления с нуля) · Производственно-торговая корпорация "Дубаев Продукт", г. Одесса · Одесса

Mai 2013 - Mai 2019 · 6 ani 1 lună

1. Создание трех ТМ (B2C) и вывод на рынок SKU (нейминг, фирменый стиль ТМ, корпоративный стиль, дизайн, патентовка).
2. Планирование и прогнозы по продажам и закупке (остатки, дефицит) исходя из жизнедеятельности продукта
3. Аналитика ценообразования, рынка и конкурентов; расчет себестоимости новых SKU.
4. Управление, контроль закупочных цен и отделов (маркетинг, снабжение, склад).
5. Презентации новой продукции торговому отделу, стимулирование продаж (разработка и контроль запуска рекламных и маркетинг мероприятий).
6. Управление подрядчиками и специалистами по созданию и продвижению digital-каналов (дизайнеры, копирайтеры, веб-разработчики, интернет-маркетолог).
7. Тестирование и запуск новой продукции на производстве; работа с центрами стандартизации: новые ТУ и адаптация существующих ТУ под новую продукцию (лаборатория)
8. Управление и контроль внедрения систем сертификации (HACCP и другие). Оптимизация работы складского и производственного оборудования: автоматизация, минимизация производственных расходов.
9. Посещение международных выставок: WorldFood Istanbul 2016,2017,2018, Anuga FoodTec 2017,Dubai Gulfood 2018; выстраивание взаимоотношений с иностранными

партнерами, договоренности по закупке и обслуживании оборудования

10. Работа с контрагентами разных направлений

11. Управление штатными и внештатными специалистами.

Studii: Superioare

ПНПУ им. К.Д. Ушинского

Absolvit în: 2011

Facultatea: прикладная лингвистика

Specialitatea: прикладная лингвистика

Cursuri, training-uri

Эффективный интернет-маркетинг

Absolvit în 2016

Organizator: "Бизнес-конструктор"

Комплексный интернет маркетинг, г. Одесса

Absolvit în 2024

Organizator: Genius.Space. С 28.09.23 - по 01.04.24