



♂ Мужской

О Кишинев

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- На территории работодателя

Языки

• Румынский · Базовый

• **Русский** · Свободно владею

• Английский · Средний

• **Украинский** · Средний

Водительское удостоверение

Категория: В

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: https://www.rabota.md/ru/prices/cv

Head of banking product sales / Head of banking marketing development

Обо мне

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА и СИСТЕМЫ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

- Подбор стратегии, инструмента и каналов под задачи конкретного бизнеса.
- Имеющимися инструментами и ресурсами увеличивать ценность предложения компании для потребителей.
- Обеспечение отдела продаж необходимым объемом лидов.
- Генерация и запуск проверки гипотез роста с наибольшим потенциалом роста выручки.

Примеры выполненных кейсов, в рамках коллаборации:

- Банк «Азиатско-Тихоокеанский Банк», Владивосток
- Банк «ГАЗПРОМБАНК», Москва
- Страховая компания «Ренессанс Страхование», Москва
- Сервис налоговой декларации «Налогия», Москва Этапы работы с кейсом, в рамках коллаборации:
- Операционная деятельность по маркетинговой стратегии и продвижению
- Операционная деятельность по акционным и комплексным спец.предложениям
- Контроль работы SMM специалистов: подготовка контентпланов, согласование материалов, организация работы копирайтеров, закупка рекламы в каналах
- Подготовка PROMO материалов, работа с редакторами и дизайнерами
- Актуализация публикаций, размещение рекламы: новостей, акций, описание новых услуг
- Поддержание актуальности публикаций, в течении периода
- Работа с отзывами и обратной связью
- Развитие текущей системы лояльности
- Контроль работы администраторов платформ по информированию аудитории об актуальных спецпредложениях и стоимости услуг
- Выгрузка ежедневной отчетности по количеству обращений и клиентопотоку

- Контроль рекламных бюджетов и взаимодействие со специалистом контекстной рекламы

_ _ _

Ключевые знания и навыки:

- опыт работы Специалистом по Маркетингу и Развитию более 20 лет;
- разработка стратегии и плана развития компании;
- разработка ценовой и маркетинговой политики компании;
- большой опыт управления отделом и участия в переговорах;
- умение решать поставленные задачи в срок;
- умение анализировать большие информационные базы данных;
- умение анализировать маркетинговую информацию и коммерческие предложения;
- нацеленность на успех в компании;
- грамотная речь, организованность, инициативность, аналитический склад ума, стрессоустойчивость, коммуникабельность.

Достижения:

- Разработал программу для новых сотрудников с целью повышения их квалификации и условий труда.
- Успешно провел ряд сложных переговоров с крупными клиентами.
- Провел комплексную аналитику компании и предложил ряд изменений, в результате чего значительно повысил финансовые показатели.
- Опыт работ более 100 проектов в разных экономических сферах, кейсы в более 10 стран мира.

Готов поделиться своим опытом и знаниями, используя креативный подход и нестандартные решения.

Гарантирую, качественное и своевременное выполнение работ, оперативную реакцию на любой запрос и помощь в решении вопросов любой сложности.

- - -

Компетенции

CBDO - Chief Business Development Officer

CMO - Chief Marketing Officer

SKILLS: SWOT, PEST, ABC, Sales-Funnel, ATL, BTL, PR, E-commerce, CJM, UTM-tags, Web-marketing, SEM, SEA, SEO, SMO, SMA, SMM, ORM, SERM, Content, etc.

Хобби — Marketing

- 1. составление стратегии и маркетингового плана на определенный период
- 2. анализ рынков, деятельности конкурентов, дилерской сети, возможных партнеров
- 3. анализ продаж компании (регионы, сезонность, потребители, цены, ассортимент)
- 4. написание скриптов продаж
- 5. сегментация клиентской базы и составление портрета потенциального потребителя
- 6. расширение каналов привлечения клиентов
- 7. разработка и внедрение программ лояльности, рекламных

акций, промоакций

- 8. Digital-Marketing | PR, Event, Context, Remarketing, Targeting, SMM, Copyright, Community Mechanic | SEO | Google AdWords | inSales | E-commerce Sales
- 9. smm-менеджмент: разработка стратегии и тактики позиционирования компании в социальных сетях, включая рекламную политику. Планирование и контроль ведения социальных сетей: постановка ТЗ по прямой и нативной рекламе web-мастеру, подготовка контента для топика в паблик.
- 10. Отслеживание отзывов о бренде и конкурентном окружении в социальных сетях.
- 11. Анализ эффективности рекламных кампаний и результатов продвижения.
- 12. разработка новой торговой марки/бренда и выведение ее на рынок (стратегическое развитие каналов коммуникации бренда)
- 13. разработка бренд-буков, различной полиграфии
- 14. разработка/редизайн основного сайта/лендинг сайта: постановка ТЗ копирайтеру и дизайнеру, и др. (планирование, генерация идей и подготовка контента, и др.)
- 15. написание статей, рг-статей, пресс-релизов
- 16. работа, как с печатными, так и медийными СМИ: ATL, BTL, PR, Web-2.0
- 17. размещение рекламы на всех носителях (билборды, ситилайты, и др)
- 18. организация и проведение выставок, конференций, семинаров, Conceptual Event
- 19. снятие рекламных роликов (постановка технических заданий видео операторам, написание сценариев, контроль процесса съемки и монтажа видео)
- 20. создание и развитие отдела маркетинга с «0» подбор, управление, обучение и мотивация персонала: дизайнер, seo-специалист, маркетолог, аналитик
- 21. создание и развитие отдела продаж с «0» подбор и обучение
- 22. открытие и продвижение магазина, производства, медфарм компании, сервис-центра, и другое.

Опыт работы

CBDO - Chief Business Development Officer - Руководитель по Развитию | Business Developer - Бизнес-разработчик · Фирма,

Москва · Москва

Январь 2022 - Настоящее время · 3 года 9 месяцев

Экосистема Проектов Mail.ru Group

Управление проектами:

Интернет-маркетинг; E-commerce Sales; SEO; SEM; SMM; Community Mechanic; Трейд-Маркетинг; Продажи сегменте B2B, B2C; Продвижение Бренда; Копирайтинг; PPC; Семантическое Ядро; Контекстная реклама; Landing Page; Воронка Продаж; Trade Marketing; Лидогенерация

- Разработка стратегии и плана развития компании;
- Планирование маркетинговой стратегии и бюджетирование проектов, контроль бюджета;
- Разработка программ по формированию спроса, контроль результатов;
- Взаимодействие с ТОПами компании и работа в команде
- Мониторинг и Анализ Рекламного Рынка. Отслеживание новых каналов, технологий и средств коммуникаций;
- Работа по стоимости и количеству Лидов.
- Поиск новых каналов трафика
- Оцифровка маркетинговой деятельности
- Выявление лучших рекламных связок и их масштабирование
- Работа сразу с многими рекламными каналами. Оценка активностей;
- Работа с базой и создание сегментов
- Выбор партнеров для коллабораций и ведение переговоров. Создание стратегии продвижения и бюджетирование.
- Исследовать рынки, сбор\агрегацию данных по продукту, контроль;
- Декомпозировать задачи до уровня ответственных и сроков, контроль;
- Мониторинг Сервисов Аналитики, структура сайта (ТЗ в tech.support, оценка usability, visual relevance);
- Создание рекламных текстов для объявлений, качеств.контента фото/текст для ЦА, поиск аудиторий.
- Взаимодействие с подрядчиками, контроль.

CMO / Chief Marketing Officer / Маркетинг-Директор Департамент Бизн.Консалтинга | Business Developer · Фирма, Кишинев · Кишинев Декабрь 1999 - Декабрь 2021 · 22 года 1 месяц

BPO Business Consulting international: международный бизнес-консалтинг

Деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, маркетинговой, стратегического развития, технологической, технической, экспертной деятельности.

- Разработка и внедрение различных систем и предложений для улучшения продуктивности компании.
- Управление блоком продаж компании.
- Реализация стратегий, бизнес-планов и проектов компании.
- Принятие оперативных коммерческих решений.
- Постановка задач сотрудникам и их обучение.
- Проведение переговоров и встреч.

Начальник Отдела Маркетинга, Информации и Сбыта · Гос.Организация, Кишинев · Кишинев

Сентябрь 1998 - Ноябрь 1999 · 1 год 3 месяца

- Управление блоком Маркетинга и Сбыта
- Реализация стратегий, бизнес-планов и проектов компании.
- Разработка и внедрение различных систем и предложений
- Принятие оперативных решений.
- Постановка задач сотрудникам и их обучение.
- Проведение переговоров и встреч.

Marketing&Sales

B2B&B2C-Trade

export-import

CCO / Chief Commercial Officer / Коммерческий Директор | Зам.Дир.ВЭД · Фирма, Москва

Август 1990 - Август 1998 · 8 лет 1 месяц

Зам. Директор ВЭД (внешнеэкономическая деятельность)

Отрасль: Продажи B2B&B2C-Trade export-import

- Управление блоком продаж компании.
- Реализация стратегий, бизнес-планов и проектов компании.
- Принятие оперативных коммерческих решений.
- Проведение переговоров и встреч.

Желаемая отрасль

• Банки / Финансы / Экономика

Образование: Высшее

Московский Институт Управления (Russian Federation)

Год окончания: 1990

Факультет: Организация Управления Производством Специальность: Управленец, БИЗНЕС-УПРАВЛЕНИЕ.