BI

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

Head of Digital Communications Marketing. Head of Media Planning

58 лет
Мужской
Кишинев

Пожелания

- Полный день
- Свободный график
- Частичная занятость
- Гибкий график
- По сменному графику
- Удалённо
- Гибрид (Дом/Офис)
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Средний
- **Украинский** · Средний

Водительское удостоверение

Категория: B

Обо мне

Компетенции

CBDO - Chief Business Development Officer | Дир.Развития;

CMO - Chief Marketing Officer | Дир. Маркетинга;

Business Developer

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.

- Разработка маркетинговой стратегии и презентация руководству

- Планирование и бюджетирование маркетинговых проектов, годового планирования, контроль бюджета;

- Разработка программ по формированию спроса и стимулированию посещаемости, контроль результатов;

- Взаимодействие с ТОПами компаниии и работа в команде

- Мониторинг и Анализ Рекламного Рынка. Отслеживание рекламной активности конкурентов, 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, сборагрегацию 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

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ

АРХИТЕКТУРА ВОРОНОК

ПОСТАНОВКА СИСТЕМ ПРОДВИЖЕНИЯ.

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, pr-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, мед-

фарм компании, сервис-центра, и другое.

Хобби — B2B&B2C-Trade:

1. IT-реклама, product placement , SMM (разработка/ промо: нативная, контекстная, видео)

2. IT- торговля inSales | E-commerce Sales (разработка/ промо: товарные/ сервисные партнерские программы)

3. beauty (профессиональная косметика, салон красоты)

4. недвижимость первичная, вторичный рынок

5. импорт-экспорт (алкоголь, продтовары, ингредиенты для пищевой промышленности, промтовары, ГСМ, пиломатериалы, химия, металлы, техника, электроника и др)

6. дистанционная торговля и обмен данными (разные страны)

7. мебель (производство, торговля)

8. инжиниринг (предоставление инженерно-консультационных услуг по проекту, и доведение конструкторских разработок до стадии производства.)

9. детские товары (одежда, обувь, мебель, и др.)

10. медицина. фармацевтика. (продвижение: лекарства, товары, услуги, диагностика, стоматология сеть, туры, сервисы и др)

11. инвест-проекты (привлечение финансирования-венчурное финансирование, бизнес-брокер – продажа/покупка готового бизнеса и др)

12. производство (машиностроительное, стройматериалы, трубное, мебельное, швейное, химическое, топливное, алкогольное, пищевое, агро и др)

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 информациионные 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.

Опыт работы

CBDO / Chief Business Development Officer•Руководитель по Развитию | Business Developer · 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

- Спорт / Красота

Образование: Высшее

Московский Институт Управления (Russian Federation)
Год окончания: 1990
Факультет: Организация Управления Производством
Специальность: Управленец, БИЗНЕС-УПРАВЛЕНИЕ.