



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

- 👤 34 года
- ♂ Мужской
- 📍 Кишинев

in

ТОП Навыки

- **Трейд-маркетинг** · 1 год
- **Ценообразование** · 1 год
- **Медиапланирование** · 1 год
- **Стратегический маркетинг** · 1 год
- **Facebook Ads Manager** · 4 месяца
- **LocalStoreMarketing** · 4 месяца

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Разговорный
- **Английский** · Разговорный

Навыки

- Работа в команде
- O365
- Microsoft Excel
- Google Forms
- Adobe Photoshop

Директор по маркетингу, Маркетолог

Обо мне

Легко обучаюсь, большое желание развиваться, честность, пунктуальность, умение работать как в команде, так и самостоятельно, инициативность, креативность, ответственность, коммуникабельность.

Имею собственную базу подрядных компаний, занимающихся полным циклом производства POSM и других материалов, а также дизайнеры, PPC/SEO специалисты.

Уверенный пользователь ПК, Internet.

Пакет программ Word, Excel (Advance), Power Point (PRO), Outlook, OLAP кубы,

Adobe Photoshop (Advance), Adobe Illustrator, Adobe In Design, Adobe Acrobat

1С, SimiliarWEB, Google Adwords, Google Analytics, Yandex Metrika

Опыт работы

Директор по маркетингу направления HoReCa Болгария (Варна) · Корпорация "КУБ Болгария" · Варна (Болгария)

Август 2024 - Настоящее время · 4 месяца

Корпорация "КУБ HoReCa Bulgaria" представлена портфелем брендов ресторанов: "Time for Wine", "Stefania", "SeaView Restaurant", "Zerno Coffee Bar", "Zerno BeerBar", Boutique Hotel "AquaView".

-Разработка, бюджетирование и запуск маркетинговой стратегии группы ресторанов и отеля.

-Разработка КТТ (Карты торговых территорий) для определения конкурентного потенциала и позиционирования

-Разработка брендбука, логобука и всех key-visuals для создания единой концепции корпоративного бренда

-Запуск digital маркетинга, контроль присутствия и работа с рекламными кабинетами порталов: META (Facebook & Instagram), Trip Advisor, Google Maps, Booking.com, Telegram.

- Запуск LSM (LocalStoreMarketing), и проработка всех операционных процессов.
 - Запуск рекламных кампаний 360° (от запуска ООН рекламы до FacebookAds)
 - Создание event-календаря (совместно с Арт-менеджером), утверждение бюджета и проработка рекламной коммуникации.
 - Разработка стратегии привлечения турагентов и национальных туроператоров для популяризации отеля, повышения продаж и кросс перекрестных продаж ресторана.
 - CRM маркетинг и разработка мероприятий для программы лояльности.
 - PR маркетинг. Запуск имиджевых и благотворительных мероприятий направленных на повышение уровня лояльности к брендам.
 - Анализ всех мероприятий, показателей маркетинговых активностей для бюджетирования и запуска мероприятий и маркетинговых активностей на следующие периоды.
- Навыки: Рекламная стратегия, Facebook Ads Manager, LocalStoreMarketing**

Директор по маркетингу · DodoPizza Armenia · Ереван (РА Армения)

Июнь 2023 - Август 2024 · 1 год 3 месяца

- разработка и усовершенствование стратегии национального маркетинга бренда DodoPizza Armenia
- запуск национальных промокампаний
- анализ ассортиментной матрицы/портфельный/ABC анализ
- ценообразование
- META ADS/ТИК ТОК,
- Reels production
- работа с Geo сервисами (Google Maps etc)
- настройка конверсионных рассылок через MobileAPP
- Кобрендинг и партнерский маркетинг
- Поиск подрядчиков на онлайн и офлайн рекламу. Постановка ТЗ. Заключение договоров с подрядчиками и контроль подрядчиков;
- Работа с дизайнерами/мобилографами: поиск, ТС, контроль, брифирование, сценарии съемок, договоры, оплаты;
- работа с переводчиками: поиск, ТС, контроль, договоры, оплаты;
- анализ эффективности, метрик, подготовка отчетов, инициация обсуждений;
- постоянный анализ рынка и конкурентов;
- Продуктовый маркетинг: новинки, комбо, акции, скидки. Ввод и вывод продуктов;
- трейдмаркетинг внутри пиццерии и оформления;
- Ведение маркетингового календаря.
- Медиапланирование
- работа с Geo сервисами (Google Maps etc)

- настройка конверсионных рассылок через MobileAPP
 - Кобрендинг и партнерский маркетинг
 - Поиск подрядчиков на онлайн и офлайн рекламу. Постановка ТС. Заключение договоров с подрядчиками и контроль подрядчиков;
 - Работа с дизайнерами/мобилографами: поиск, ТС, контроль, брифирование, сценарии съемок, договоры, оплаты;
 - работа с переводчиками: поиск, ТС, контроль, договоры, оплаты;
 - анализ эффективности, метрик, подготовка отчетов, инициация обсуждений;
 - постоянный анализ рынка и конкурентов;
 - Продуктовый маркетинг: новинки, комбо, акции, скидки. Ввод и вывод продуктов;
 - трейдмаркетинг внутри пиццерии и оформления;
 - Ведение маркетингового календаря.
 - Медиапланирование
- Навыки: Стратегический маркетинг, Медиапланирование, Трейд-маркетинг, Ценообразование**

Директор по маркетингу · Страховая компания UPSK · Киев

Апрель 2019 - Апрель 2022 · 3 года 1 месяц

OFF line

- Разработка годовой стратегии маркетинга в разрезе генеральной стратегии компании, направленной на: диджитализацию страховых продуктов, повышение узнаваемости бренда в регионах, диверсификацию страхового портфеля, увеличение количества пользователей мобильного приложения.
- Маркетинговая стратегия для флагманской линейки зонтичного бренда Турбота 24/7.
- Ребрендинг сети, разработка key-visuals всех продуктов, гайдлайнов, брендбука, логобука. Создание концепции POSM и мерчбука для партнерского маркетинга.
- Рестайлинг региональных подразделений (85% отделений прошли рестайлинг)
- Разработка POSM материалов и VIP сувенирной продукции
- Production корпоративного видеоролика
- Методологический комплекс по запуску и выводу новых продуктов по направлениям: ДМС, Имущество, Корпоративное страхование.
- Имплементация PR стратегии и репутационный маркетинг, разработка Annual Report
- Маркетинговые исследования, в т.ч MVP Product test, eNPS, Mystery Shopping, HallTest.
- Организация выставок и участия компании в Event мероприятиях
- Запуск Trade-маркетинговой стратегии для партнеров.
- Работа с наружной рекламой (ООН) и радио в рамках медиаплана
- Маркетинговый аудит, ежеквартальный срез по динамике

основных финансовых показателей и диверсификации страхового портфеля, мониторинг рейтингов компании и доли рынка.

-Годовое бюджетирование

-Управление Департаментом (3 человека) + внешний аутсорс

ON line

-Запуск диджитал стратегии присутствия бренда в социальных сетях

-Контекстная реклама, KMC, e-mail маркетинг, SEO

-Мониторинг позиционирования компании на агрегаторах, анализ цен конкурентов

-Запуск мобильного приложения, прорисовка CJM

-Редизайн UI/UX корпоративного сайта

-Оmnikanальные рассылки (SMS, Viber, Push и внешние рассылки)

-Разработка и реализация продвижения компании в социальных сетях, в т.ч работа с Facebook Ads, Google Adwords, запуск рекламных кампаний в тизерных сетях.

Корпоративные коммуникации

-Построение системы внутренних коммуникаций

-КСО и формирование атрибутов EVP

-Внутренний PR

-Организация team building и корпоративов

-Запуск внутреннего портала для обучения и корпоративной библиотеки

Достижения:

- Успешный вывод 7 новых программ и рекламно-коммуникационное сопровождение всех остальных продуктов компании.

-Разработка флагманской линейки продуктов с использованием зонтичного брендинга

-Прирост траффика на сайт +240% в месяц. Сайт в ТОП 4 в категории «Финансы и страхование» по приросту траффика.

-Увеличение продаж сайта с ежемесячным приростом в 20%

-Рост базы клиентов, благодаря созданию автоматизированных воронок захвата лидов.

-80% подразделений прошли ребрендинг

-Рост конверсии +15% в месяц в канале продаж мобильного приложения. MAU 30%, средний ARPU 1200 грн.

-Запущен внутренний коммуникационный портал с программами и -коммуникационным предложением для агентов всей сети

-Лендинг продуктового флагмана "Турбота 24/7" выиграл номинацию лучший лендинг в категории "Финансы, банки и страхование"

Директор по маркетингу · Сеть ресторанов "Пан Карпат" · Киев

Февраль 2018 - Апрель 2019 · 1 год 3 месяца

Маркетинговый менеджмент:

- разработка операционной стратегии по маркетингу
 - создание промокалендаря маркетинговых активностей
 - запуск с 0 полноценной CRM программы. Разработка ключевых метрик эффективности и продвижения программы лояльности.
 - трейд-маркетинг с поставщиками
 - старт рекламных активностей на базе ТРЦ, работа с внутренней рекламой.
 - проведение тендеров по подрядчикам
 - операционное бюджетирование отдела
 - разработка корпоративной айдентики (Brandbook, Logobook, Corporate Brief)
 - контроль работы отдела (штат+аутсорс)
- Маркетинговый анализ:
- стратегический анализ компании и бизнес модель (SWOT, GAP)
 - анализ продаж позиций (ABC+XYZ). Определение сезонности и устойчивого спроса
 - анализ структуры FC, долевых распределений по категориям
 - маркетинговые исследования среди гостей
 - анализ чека (средний чек, пенетрация акционных товаров в чеке, длина чека)
 - анализ конкурентов: локализованный, общий.
 - Mystery Guest: полный цикл. От создания анкеты до единой системы сводных показателей. Разработка рекомендаций по устранению ошибок.
 - аналитика Digital показателей
- Маркетинговые проекты:
- Запуск дополнительных проектов, направленных на привлечение и удержание гостей, а также доп.продажи: запуск сертификатной программы, проекта: Банкет, детские предложения, сезонное меню, развитие доставки.
- Digital:
- Разработка комплексной стратегии в Digital канале (Facebook, Instagram, GMB)
 - Локальный маркетинг в GoogleMyBusiness
 - Формирование контент-политики по площадкам, запуск рекламы.
 - Запуск проекта On-Line Библиотека на движке GoogleMySite

Директор департамента маркетинга и рекламы · Сеть магазинов товаров для дома "Plus Market" · Киев

Ноябрь 2016 - Февраль 2018 · 1 год 4 месяца

Маркетинговый менеджмент:

- формирование департамента с 0 (в подчинении дизайнер,менеджер по рекламе,CRM-менеджер)
- операционный маркетинг
- планирование стратегического маркетинга

- операционное, стратегическое бюджетирование и фин. планирование (P&L, CF)
- контроль за исполнением бюджета. Оптимизационное бюджетирование
- разработка трейд-маркетингового пакета

Маркетинговый анализ:

- маркетинговый аудит
- SWOT, GAP-анализ, A / B тест
- работа с отчетами AC Nielsen, Gfk
- организация первичных маркетинговых исследований
- анализ конкурентов, карта конкурентов

Реклама и PR:

- разработка POSM материалов
- PR-стратегия со СМИ и отраслевыми порталами
- создание корпоративных брифов и написание пресс-релизов
- разработка рекламных стандартов
- внутренний PR (совместно с HR-службой)
- ATL & BTL активности, медиапланирование
- управление омниканальными коммуникациями (SMS, Viber, E-mail)

CRM:

- анализ, сегментирование базы, RFM-анализ
- совершенствование и оптимизация направления
- введение показателей KPI для программы лояльности
- LTV, ROI показатели
- анализ эффективности акций и проектов

Digital:

- создание и запуск Digital-стратегии
- SMM, SERM, e-mail marketing
- запуск рекламы в GoogleAdWords, FacebookAds

Бренд-маркетинг:

- NPS
- развитие направления HR-Brand
- непосредственное участие в проведении рестайлинга

ДОСТИЖЕНИЯ:

- разработка проекта операционного маркетинга
- внедрение коммуникационной стратегии
- непосредственное участие в открытии более 50 новых ТТ, рестайлинг более 30 ТТ
- развитие крауд-маркетинга, устойчивое развитие корпоративной культуры (как результат повышения показателя EVP)
- создание пакета коммуникаций для поставщиков
- внедрен на постоянной основе финансовый контроль за соблюдением и рациональным использованием бюджета
- запуск e-каталога
- активное развитие компании в digital-пространстве
- успешный старт проектов: корпоративная форма, навигация, сертификатная программа

Рекомендации: по запросу

Портфолио, кейс-пакет: присутствует

Менеджер по маркетингу · Сеть ресторанов Solo Pizza · Киев

Март 2015 - Октябрь 2016 · 1 год 8 месяцев

разработка и контроль реализации маркетинговой стратегии;

-формирование и контроль выполнения бюджета на маркетинг;

-управления маркетинговыми исследованиями и активностями: планирование, разработка, реализация и анализ эффективности;

-аналитика и мониторинг рынка конкурентов, анализ тенденций;

-PR и имиджевый сопровождение деятельности компании;

-организация и контроль обеспечения ресторанов рекламной продукцией, работа с управляющими ресторанов с целью разработки программ по стимулированию продаж

-управление командой отдела, повышение эффективности работы отдела. (в подчинении: дизайнер, интернет-маркетолог)

Достижения: внедрение системы корпоративной социальной ответственности, увеличение объемов продаж, путем введения ценовых акций, повышение лояльности в интернет сети (увеличение аудитории на 25-30%). Также мной была разработана система оценки сервиса для дальнейшего внедрения мониторинга "Таинственный гость" ((Mystery Guest).

Рекомендации: по запросу

Портфолио: присутствует

Желаемая отрасль

- Маркетинг / Реклама / PR

Образование: Высшее

Институт рекламы

Год окончания: 2018

Факультет: Маркетинга

Специальность: Международный маркетинг и реклама

Аспирантура: Международная кадровая академия"

Год окончания: 2017

Факультет: Экономика

Специальность: PhD Economic

Государственный университет управления

Год окончания: 2015

Факультет: Менеджмента и маркетинга

Специальность: Маркетинг

Курсы, тренинги

NIMA Marketing Level B (EQF6)

Организатор: International Marketing Business Academy