

Николай Александрович Иванов

8-903-***-**-** (моб. тел.), E-mail: *****@*****.ru

Цель:

Позиция **Руководителя подразделения** в крупной компании телекоммуникационной или банковской отрасли, позволяющая применить 7-летний опыт по управлению проектами, развития бизнеса, разработки услуг и онлайн-сервисов.

Ключевые навыки и компетенции:

- Опыт работы в сфере развития бизнеса, управления проектами более 7 лет;
- Опыт формирования эффективных команд;
- Опыт управления персоналом более 5 лет (до 30 человек);
- Опыт управления и запуска Интернет-проектов;
- Опыт реализации start-up проектов;
- Наличие понимания и практического опыта ведения бизнеса в Интернет;
- Навыки проведения переговоров на уровне первых лиц компании;
- Опыт разработки и внедрения стратегий развития бизнеса, маркетинговых стратегий;
- Опыт организации маркетинговых кампаний;
- Навыки бизнес-планирования, защиты бизнес-кейсов перед руководством, включая первых лиц компании; отличные презентационные навыки;
- Высокие аналитические способности.

Профессиональный опыт:

Декабрь 2008 – н.в. ЗАО «**Корпорация АО», г. Москва, www.****.com** Основана в 1867 году. Основной бизнес – производство оборудования для сетей беспроводной связи. Общая численность персонала — 63,8 тыс. чел., в России и СНГ – около 1000 человек. Оборот в СНГ и РФ – около 8 млрд шведских крон

Channel Manager

- Разработка и внедрение маркетинговых инициатив;
- Выработка мер по повышению эффективности, оптимизация бизнес-процессов;
- Описание и внедрение Интернет и Интранет ресурсов;
- Кобрендинговые маркетинговые коммуникации в Интернет;
- Работа с ключевыми партнерами (привлечение, операционное взаимодействие);
- Разработка плана развития партнеров в долгосрочной и краткосрочной перспективе;
- Ценообразование;
- Разработка программ повышения лояльности партнеров;
- Организация партнерских конференций.

Основные результаты работы и достижения:

- Разработал и реализовал стратегию взаимодействия с партнерами;
- Оптимизировал процессы взаимодействия подразделений прямых и непрямых продаж;
- Реализовал проект, занявший 1-е место в Q2 Best Practice Sharing Top-10 (г. Ереван, Армения). Решение по предоставлению услуг доступа в Интернет и ТВ (GPON&IPTV);
- Для департамента сервисной поддержки разработал механизм выбора ключевых партнеров для организации второй линии поддержки;
- Автоматизировал процесс расчета спецификаций для партнеров, что позволило в несколько раз сократить временные затраты;

Август 2007 – декабрь 2008 ОАО «МегаФон» (головной офис), г. Москва, www.megafon.ru

Менеджер по развитию каналов продаж

- Разработка и защита бизнес-кейсов перед руководством компании;

- Выполнение роли руководителя проектов электронной и мобильной коммерции;
- Управление командами региональных менеджеров (3 команды по 10 менеджеров);
- Оптимизация существующих и разработка новых бизнес-процессов;
- Участие в разработке инновационных продуктов и сервисов:
 - Киновторники от МегаФон (<http://www.procontent.ru/news/10361.html>);
 - Мобильный дозор (<http://www.megafon.ru/f/ru/lp/mobiledozor/#bottom>);
- Представление интересов компании в Межведомственной рабочей группе проекта «Мобильные платежи» (<http://mobilepaymentsrussia.ru>);
- Привлечение партнеров для реализации проектов (банки, платежные системы);
- Бюджетирование;
- Маркетинг проектов электронной (Интернет-магазин, Интернет-платеж) и мобильной коммерции (Мобильная платежная система):
- Исследования (брифы, опросные листы, анализ);
- Анализ рынка, описание процессов взаимодействия;
- Коммуникации (постановка задач, бюджеты, идеи, внедрение, анализ результатов);
- PR (написание пресс-релизов, участие в пресс-конференциях, взаимодействие со СМИ).

Основные результаты работы и достижения:

- Участвовал в реализации проектов (роль руководителя проекта):
 - Интернет-платеж, www.pay.megafon.ru;
 - Интернет-магазин www.shop.megafon.ru, www.iphone.megafon.ru;
 - Мобильная Платежная система, http://moscow.megafon.ru/services/finances/m_payment.html;
- При реализации проектов выходил на коммерческий запуск с опережением графика на 2-3 месяца

Май 2005 – май 2007 ООО «Моби*», г. Орел**, контент-провайдер, разработка и продажа услуг на базе SMS, IVR. Фокус на развитие в регионах России.

Директор по развитию

- Разработка и реализация стратегии развития компании;
- Формирование портфеля продуктов и услуг, ценообразование;
- Бизнес-планирование, бюджетирование;
- Разработка новых проектов (Платеж в Интернет, ТВ-чат, SMS-знакомства, сервис рассылок и т.д.);
- Управление отделами маркетинга и продаж (12 сотрудников в подчинении);
- Управление персоналом, подбор, обучение, наставничество, мотивация;
- Управление развитием партнерской сети;
- Развитие каналов продаж;
- Монетизация Интернет-ресурсов.

Основные результаты работы и достижения:

- Вывел компанию на окупаемость в течение года;
- Получил лицензии Министерства связи РФ;
- Привлек ключевых федеральных партнеров (телеканал ДТВ, туркомпания Coral Travel)
- Создал сеть региональных партнеров (25 партнеров в 24 регионах)

Сентябрь 2002 – май 2005 ОАО «ВымпелКом», г. Орел, www.beeline.ru

За время работы в компании награжден: дипломом «За пчелиное трудолюбие», Золотой пчелкой, свидетельством о признании.

Ведущий инженер по развитию и оптимизации сети

- Управление персоналом, ответственным за развитие сети (5 человек);
- Анализ статистических данных, планирование развития;
- Реализация проекта строительства сети GSM;
- Получение разрешений от контролирующих органов;