

Наталья Петровна Иванова

8-916-***-**-** (моб. тел.), E-mail: *****@*****.com

Цель:

Позиция **руководителя отдела маркетинга, рекламы и PR** в крупной и интенсивно развивающейся компании, позволяющей применить 8-летний опыт работы в маркетинге и рекламе на руководящих должностях.

Ключевые навыки и компетенции:

- Опыт start-up проектов (медиапроекты www.****.ru, www.re****.ru)
- Навыки стратегического и оперативного планирования маркетинговой и рекламной деятельности компании
- Опыт создания привлекательного образа компании и ее продукции, повышения узнаваемости бренда, создания нового продукта и вывода его на рынок
- Построение и управление эффективной команды сотрудников
- Организация маркетинга, в том числе разработка рекламных стратегий, креатива, проведения маркетинговых исследований, пресс-релизов, PR-стратегии
- Медиапланирование, управление маркетинговым бюджетом, проведение промо-акций, ATL и BTL активностей, event-management
- Бюджетирование, оптимизация расходов на маркетинг и рекламу, контроль эффективности проведения кампаний
- Успешный опыт разработки и запуска эффективных программ лояльности
- Опыт организации Call-центров
- Опыт организации масштабных промо-мероприятий
- Опыт организации взаимовыгодных партнерских программ
- Отличное знание рынка offline и online рекламы
- Легко адаптируюсь в различных областях бизнеса и быстро достигаю ключевых показателей в управлении продажами и роста прибыли компании

Профессиональный опыт:

Март 2005 – н.в. ООО «**сто», Медиахолдинг** (Интернет-ресурсы, медиапланирование, издательская деятельность, полиграфия, круглосуточный Call-центр, разработка программ лояльности, event-managment, www.re****.ru численность персонала – около 60 человек)

Коммерческий директор

- Участие в создании концепции сайта www.resto.ru и справочника «Все рестораны Москвы» (600 полос, тираж – 200 000 экз.), расчет бизнес-плана для медиахолдинга Presto Promo Group
- Стратегическое планирование и управление маркетинговым, коммерческим, PR, производственным и редакционным отделами компании, Call-центром
- Тактическое и оперативное планирование и управление деятельностью всей компании, мониторинг эффективности работы отделов
- Вывод на рынок новых проектов, b2b решений для рынка HoReCa
- Организация и проведение исследований рынка (сегментирование рынка, анализ деятельности конкурентов, изучение целевой аудитории, позиционирование, отслеживание новых тенденций рынка)
- Выполнение задач по достижению ключевых показателей коммерческим и производственным отделами
- Управление персоналом подчиненных подразделений: подбор сотрудников, оценка персонала, повышение эффективности работы, создание систем мотивации для различных подразделений (более 50 человек)
- Проведение презентаций и переговоров со стратегическими партнерами компании

- Создание эффективной системы распространения продукции в розничных сетях
- Создание и контроль деятельности круглосуточного Call-центра и банкетной службы
- Разработка коммуникативной и креативной стратегии компании
- Брендинг: создание привлекательности образа компании и ее продукции
- Разработка стратегии продвижения проектов компании в СМИ, инициация информационных поводов для профессиональных СМИ, а также создание партнерских программ: Бизнес-FM, медиагруппа RBC, Шеф, Ресторатор, Гастроном, дни.ру, Финанс и многих других
- Контроль подготовки и участия представителей компании в специализированных выставках, семинарах, конференциях (ПИР, extravaganza, Продэкспо, семинары на тему гостиничного и ресторанного бизнеса, Millioner Fair, Мир ресторана, конференции по теме: «Значение интернет-технологий в ресторанной индустрии»)
- Разработка и внедрение маркетинговой, ценовой и рекламной стратегий, программ лояльности (дисконтной программы http://card.re***.ru), проведение оценки эффективности маркетинговых и рекламных мероприятий
- Бюджетирование, контроль расходов и обеспечение эффективного использования ресурсов
- Разработка франшизы, привлечение региональных партнеров
- Координация работы региональных более 10 представительств (Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Красноярск, Владивосток, Камчатка, Ростов-на-Дону, Тольятти, Краснодар, Самарская область, Псковская область)

Основные результаты и достижения:

- К 2009 году увеличена капитализация компании за счет проведения премии *** Awards и создания широкой сети региональных представительств
- С 2007 года ежегодный оборот компании увеличен на 40%.
- К 2006 году сайт www.re***.ru занял лидирующую позицию в Интернете в своем сегменте (источник Top mail, Top100 Рамблер, Hot Log и т.п.).
- В период 2005-2006 г. годовой объем продаж рекламы в справочнике и на сайте увеличен в 2,5 раза.
- В 2005 году возобновлена печать ежегодного справочника «Все **** Москвы». Справочник стал эффективной рекламной площадкой для рынка NoReCa, продано более 200 рекламных полос.

Февраль 2002 – Март 2005 Холдинг «**»** создан в Москве в 2000 г. и крупнейший розничный продавец в российском Интернете. В его структуру входят 25 интернет-магазинов
*Руководитель отдела продаж медиапроектов холдинга «****»* (www.***.ru, www.*****end.ru, www.***ut.ru) около 30 человек в подчинении

- Участие в разработке концепций развития ресурсов, бизнес-планирование для медиапроектов Холдинга
- Формирование отделов продаж и маркетинга и Call-центра (банкетной службы), подбор и обучение сотрудников
- Управление отделом продаж и маркетинга, планирование и прогнозирование объемов продаж (оценка персонала, повышение эффективности работы, создание систем мотивации для различных подразделений)
- Анализ тенденций рынка, сегментация, выделение и развитие приоритетных направлений, прогнозирование их развития, анализ и оценка конкурентов
- Анализ динамики, поиск дополнительных возможностей для увеличения объемов продаж рекламы
- Тактическое и оперативное планирование деятельности, бюджетирование медиапроектов Холдинга.
- Разработка концепции и создание нового on-line сервиса (банкетной службы)
- Ведение и анализ статистики работы отделов (отдел продаж, банкетная служба, редакция, PR-отдел)

- Разработка PR-стратегии компании, формирование PR-отдела, организация интервью, участие в профессиональных конференциях, выставках, семинарах
- Анализ PR-фона компании и формирование на его основе рекомендаций руководству о внесении необходимых корректив
- Проведение презентаций и переговоров со стратегическими партнерами холдинга
- Построение эффективной работы с крупнейшими интернет-агентствами Москвы
- Разработка и реализация промо-проектов
- Привлечение спонсоров для участия в проектах холдинга на ежегодной основе
- Ежемесячное составление финансовой отчетности для руководства холдинга

Основные результаты и достижения:

- К 2005 году сайт www.menu.ru занял лидирующее положение в своем сегменте.
- С 2002 по 2005 год ежемесячный доход всех медиапроектов Холдинга увеличился в 5 раз.
- С 2003 года сайты www.menu.ru и www.inout.ru вышли на окупаемость в результате эффективной работы коммерческого отдела и организации банкетной службы.

Октябрь 1999 – октябрь 2000 ООО «Профпроект 2000», дочерняя компания ЗАО «***-Полис»,
Менеджер по маркетингу и рекламе

Июль 1997 – октябрь 1999 Декретный отпуск

Январь 1993 – июль 1997 Рекламное агентство полного цикла *** Advertizing, производство видео- и аудио-спотов, создание макетов, копирайтинг, *Руководитель отдела production*, менеджер отдела production, секретарь

Образование:

1991 – 1996 Российская академия естественных наук. Университет истории культур

Дополнительное образование:

2008 Тренинг «Навыки активных продаж», Leaderare Consulting, свидетельство

1993 Spoken English for Industry and commerce, London Chamber of commerce and industry, pass

Дополнительная информация:

Знание языков: английский – Upper Intermediate

Навыки владения компьютером: продвинутый пользователь, Windows, MS Office, Photoshop, Power Point, Corel Draw, Iwork'09, имею навыки работы с базами данных, а также в администрирование интернет-ресурсов (HTML)

Водительские права: кат. "B", наличие личного автомобиля

Личные сведения:

Дата рождения: ** ** 1971

Гражданство: РФ

Проживание и постоянная регистрация: Москва

Семейное положение: замужем, дети

Готовность к командировкам

Личные качества: высокий уровень развития организаторских качеств, ориентация на результат, активность, стрессоустойчивость, способность эффективно работать в режиме многозадачности, навык эффективного распределения ресурсов, организации бизнес-процессов, хорошие коммуникативные навыки, креативность

Рекомендации предоставляются по запросу

