RABOTA.RU

менеджер по маркетингу 50000 руб.

Город: Москва

Требования к будущей работе

Должность:	менеджер по маркетингу
Отрасль:	Маркетинг, реклама, PR
Зарплата (минимум):	50000 руб.
Возможный переезд:	Сочи
График работы:	полный рабочий день

Опыт работы

более 5 лет

компания "ESTA Food Trade" (гор.Москва). с июля 2009 по октябрь 2009

Должность: старший бренд-менеджер группы торговых марок.

Управление торогвыми марками в отрасли "продукты питания", категории "консервированные овощи, кетчупы"
.
1) Подготовка всей информации по торговым маркам (легенды, позиционирование, этикетки, дизайны, сайты).
2) Аналитика (конкуренты, прогнозы развития отрасли и категории), отчетность, прогнозирование продаж и анализ эффективности вложений.
3) Контроль себестоимсоти продукции: поставщики, логистика, сырье.
4) Разработка стратегических и тактических планов развития марок.

компания «ВидеоПорт» (гор. Москва) Web: videoport.ru, vzochat.ru, vzochat.com с апреля 2008 по июль 2009

Должность: менеджер продукта «VZOchat» (Start-up internet project)

Управление b2b и b2c проектами.
1) Анализ рыночной среды (конкуренты, значимые события для отрасли).
2) Разрабатывала
маркетинговую стратегию и осуществляла медиапланирование.
3) Разрабатывала ценообразование и контролировала вывод на рынок новых продуктов.
4) Ежедневная работа с базой данных, подготовка аналитики, отчетов.
5) Анализировала эффективность рекламы.
6) Разрабатывала планы рекламы и промо-мероприятий.

Достижения:
•100% прирост пользовательской аудитории b2c-проекта ("VZOchat") за 2008-2009 год (770 000 пользователей в июле 2008г);
•b2c-проект "VZOchat" признан вторым лучшим start-up проектом России в 2008 году, по мнению издания «PC News» (№10/2008 ― p.39).

Отраслевой журнал о яхтинге "Люди ветра" Web: ludivetra.ru с июля 2005 по март 2008

Должность: директор по маркетингу и рекламе

Развитие специализированного журнала о яхтах и яхтенном спорте.
1) Ценообразование.
2) Медиапланирование.

3) Установка и
укрепление отношений с партнерами.
4) Встречи с клиентами и презентации возможностей журнала.

компания "V.I.P.- Studio" (торговое представительство иностранной компании) с марта 2002 по апрель 2004

Должность: ассистент отдела продаж

Функции:
1)Помогала организовать сетевые продажи на территории России и СНГ в сети мебельных магазинов и студий дизайна
. Осуществляла ежегодное обновление каталогов в связи с изменением ассортимента. Организовывала рекламные кампании и специальные проекты: формировала бюджеты, согласовывала планы и сценарии.
2)Исследовала текущий и потенциальный спрос, анализировала изменения и динамику продаж, помогала в разработке мер по повышению величины и скорости оборота.
Достижения:
•Приобрела навык работы с сетевыми каналами распространения на национальном рынке России. Участвовала в открытии представительств в странах СНГ.

Профессиональные навыки

умение планировать несколько параллельных процессов и контролировать сроки их выполнения;
опыт работы с рекламными агентствами (ATL и BTL реклама);
опыт работы с юридическими и бухгалтерскими документами;
опыт командной работы в иностранной компании; опыт работы с клиентами; опыт управления людьми (4-5 человек);
хорошее знание английского языка;
аналитический склад ума, ответственность, чувство юмора;
знание мебельного рынка;
технический бэкграунд.

Образование

Основное - высшее

ГОУ ВПО «Синергия» на базе «Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова» («Плех») (второе высшее), с 2007 по 2009

Специальность: маркетинг

Квалификация: маркетолог. Дипломные и курсовые работы: «Фирма как элемент микросреды маркетинга»"
, «Роль патентов и лицензий в конкурентной борьбе», "Обоснование целевого рынка предприятия". Средний балл - отлично.
Первое место в общем зачете игры по предмету "Моделирование маркетинговых решений".

Иностранные языки

Английский: свободное владение
Итальянский: средний

Дополнительная информация

Семейное положение: замужем
Дети: нет
Личный автомобиль: есть
Возможность командировок: нет

© 2003-2010 Издательский дом «РДВ-медиа»
www.rabota.ru