RABOTA MD

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

58 лет
Мужской
Кишинев

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- На территории работодателя

Языки

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

Водительское удостоверение

Категория: B

Head of banking product sales / Head of banking marketing development

Обо мне

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА и СИСТЕМЫ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

— Подбор стратегии, инструмента и каналов под задачи конкретного бизнеса.

— Имеющимися инструментами и ресурсами увеличивать ценность предложения компании для потребителей.

— Обеспечение отдела продаж необходимым объемом лидов.

— Генерация и запуск проверки гипотез роста с наибольшим потенциалом роста выручки.

Примеры выполненных кейсов, в рамках коллаборации:

- Банк «Азиатско-Тихоокеанский Банк», Владивосток

- Банк «ГАЗПРОМБАНК», Москва

- Страховая компания «Ренессанс Страхование», Москва

- Сервис налоговой декларации «Налогия», Москва

Этапы работы с кейсом, в рамках коллаборации:

- Операционная деятельность по маркетинговой стратегии и продвижению

- Операционная деятельность по акционным и комплексным спец.предложениям

- Контроль работы SMM специалистов: подготовка контент-планов, согласование материалов, организация работы копирайтеров, закупка рекламы в каналах

- Подготовка PROMO – материалов, работа с редакторами и дизайнерами

- Актуализация публикаций, размещение рекламы: новостей, акций, описание новых услуг

- Поддержание актуальности публикаций, в течении периода

- Работа с отзывами и обратной связью

- Развитие текущей системы лояльности

- Контроль работы администраторов платформ по информированию аудитории об актуальных спецпредложениях и стоимости услуг

- Выгрузка ежедневной отчетности по количеству обращений и клиентопотоку

- Контроль рекламных бюджетов и взаимодействие со специалистом контекстной рекламы

_ _ _

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 информационные 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.

_ _ _

Компетенции

CBDO - Chief Business Development Officer

CMO - Chief Marketing Officer

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.

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.

Опыт работы

CBDO - Chief Business Development Officer - Руководитель по Развитию | Business Developer - Бизнес-разработчик · Фирма, Москва · Москва

Январь 2022 - Настоящее время · 3 года 4 месяца

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

- Банки / Финансы / Экономика

Образование: Высшее

Московский Институт Управления (Russian Federation)

Год окончания: 1990

Факультет: Организация Управления Производством

Специальность: Управленец, БИЗНЕС-УПРАВЛЕНИЕ.