|  |  |
| --- | --- |
|   | **Воробьева Анна** Женщина, 36 лет, родилась 5 февраля 1979+7 (905) 549-55-44maratea@mail.ru — желаемый способ связиПроживает: МоскваГражданство: Россия, есть разрешение на работу: РоссияНе готова к переезду, не готова к командировкам |
| Желаемая должность и зарплата |
| Высший менеджмент• Маркетинг, Реклама, PR• ПродажиЗанятость: полная занятость, частичная занятостьГрафик работы: полный деньЖелательное время в пути до работы: не имеет значения |
| Опыт работы —11 лет 1 месяц |
| Февраль 2015 — настоящее время9 месяцев |  | **Группа компаний «КМ/Ч»**Москва, www.km4.ruДиректорУправление дилерским центром и продажами по группе компанийВыявление «узких» мест, недостатков существующих схем бизнес-процессов.Повышение эффективности бизнес-процессов.Согласование оптимизированных бизнес-процессов с Заказчиками.Аудит разработанных и внедренных процессов.Разработка регламентирующей документации.Осуществление оперативного контроля по выполнению утвержденных бизнес-процессов.Количество подчиненных 65 человек |
| Июль 2012 — Июнь 20153 года |  | **ООО "АВТОВАЛ-МОТОРС"**МоскваГенеральный директорДилерский центр АВТОВАЛ-Моторс , г. Москва (Холдинг Квингруп). Открытие и создание образцового салона в РФ по марке FAW.стратегическое и операционное управление дилерским центром.В подчинении 60 человек. Контроль выполнения плана продаж автомобилей и запасных частей:планирование и анализ продаж,разработка и реализация мер по увеличению продаж,анализ деятельности конкурентов,тенденций рынка,обеспечение высокого уровня обслуживания покупателей.Бюджетное планирование,контроль составление,оптимизация бюджета компании.Контроль выполнения плана по сервису:планирование и анализ,разработка и реализация мер по увеличению клиентской базы,обеспечение высокого уровня обслуживания покупателей.Управление маркетингом- разработка стратегий продвижения товаров и услуг,развитие новых каналов продвижения,координация рекламной активности.Управление персоналом:подбор,обучение,мотивация и развитие персонала,Прохождение камеральный проверок и проверок всевозможными государственными службами.Достижения:Запуск розничных продаж FAW в России.Достижения объема продаж более 45 автомобилей в месяц. Увеличение клиентской базы по сервису и запасным частям, оптимизация бизнес-процессов в связи с экономическими изменениями на рынке. |
| Июль 2009 — Июль 20123 года 1 месяц |  | **Группа компаний «КМ/Ч»**Москва, www.km4.ruДиректор департамента маркетингаУправление департаментом, в который входило два отдела: отдел маркетинга и рекламы, и информационно-аналитический отдел.В подчинении более 35 человек.• Разработка и реализация маркетинговой стратегии компании;• Разработка и реализация концепции продвижения бренда (брендов);• Планирование, организация и контроль деятельности отдела;• Разработка программ стимулирования продаж и повышения лояльности клиентов;• Формирование рекламного бюджета.• Медиапланирование; Исследование рынка.• Оценка эффективности маркетинговых мероприятий;• Комплексное изучение рынка, компаний и потребителей;• Планирование, комплексная разработка и координация рекламных кампаний по группе.• Организация и управление бесперебойной работы call-центра (единый федеральный номер) • CRM• Создание и внедрение "с нуля" работы клиентской службы, в задачи которой входит прием, обработка обращений, формирование лояльного отношения клиентов и сглаживание конфликтных ситуаций.• Подготовка к запуску работы дилерских центров.• Разработка программ лояльности• Внутренний маркетингДостижения:Увеличение доли рынка ТОП 5 в 2010-2012г по продажам автомобилей по данным рейтинга АвтобизнесРевю.Развитие филиальной сети - запуск 5 салоновВведение консолидированной системы медиапланирования о отчетности по 52 торговым точкам.( Шаблон медиаплана признан одним из лучших по мнению РБК)Создание и запуск работы отдела по работе с претензиями. |
| Апрель 2008 — Июль 20091 год 4 месяца |  | **ГЕМА**Москва, gema.ru/Руководитель отдела маркетинга Транспортной компанииКонцепция и медиапланирование рекламных активностей и маркетинговых статегий по бизнесам:Пассажирские перевозки - автобусы, микроавтобусы, легковой автотранспорт- Ашан, Мега.Аренда автомобилей.Корпоративное обслуживание Госдума. Совет федерации.Автовозные перевозкиТаможенный брокерАренда спецтехники |
| Июль 2006 — Апрель 20081 год 10 месяцев |  | **ГЕМА Моторс**Московская область - Запад, www.gema.ruМаркетологРабота в Департаменте маркетинга: аналитика продаж, работа с дилерами, участие в разработке маркетинговой стратегии, формирование товарного ассортимента в соответствии с текущими потребностями рынка, ценообразование, медиапланирование, мониторинг рекламной активности конкурентов, корпоративные и клиентские мероприятия - подготовка и проведение по группам:- инструментальные бренды: Kamasa Tools, Teng Tools, Draper, Cp;- аксессуары: Mont Blanc, Mcgard, Defa- запчасти- автомобили Audi, Skoda, VW, Jeep, Dodge, Chrysler, Opel, Renault. |
| Октябрь 2004 — Июль 20061 год 10 месяцев |  | **ООО КСН-АВТО**МоскваКоммерческий директорОрганизация работы центров, подбор и обучения персонала, контроль над выполнением работы. Страхование автомобилей. Удаленное урегулирование Заключение договоров: поставщики, корпоративные клиенты, страховые компании. Учет, отслеживание платежей. |
| Образование |
| Высшее |
| 2003 | **Государственная академия переподготовки и повышения квалификации руководящих работников**PR, Маркетинг |
| 2002 | **Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), Москва**Экономика, Экономика и управление на предприятии (по отраслям) |
| Ключевые навыки |
| Знание языков | Русский — роднойАнглийский — базовые знания |
| Навыки | Управление сотрудниками в регионах Управление работой с ключевыми клиентами Управление продажами Управление командой Обучение персонала Планирование продаж Бюджетирование Продажи через дистрибьюторов Продвижение бренда Аналитика продаж Прямые продажи Урегулирование конфликтов Клиентоориентированность B2C маркетинг Планирование маркетинговых кампаний Маркетинговый анализ Организаторские навыки Стратегический маркетинг Маркетинговое планирование Реклама Управление лояльностью потребителей Планирование рекламных кампаний CRM Управление персоналом Ведение переговоров Развитие продаж Управление проектами Активные продажи Развитие бренда Анализ конкурентной среды |
| Дополнительная информация |
| Обо мне | Член Гильдии Маркеторов.Повышение квалификации и тренинги - Котлер, Манн . |