|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | **Воробьева Анна**  Женщина, 36 лет, родилась 5 февраля 1979  +7 (905) 549-55-44  [maratea@mail.ru](mailto:maratea@mail.ru) — желаемый способ связи  Проживает: Москва  Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия  Не готова к переезду, не готова к командировкам |
| Желаемая должность и зарплата | | |
| Высший менеджмент  • Маркетинг, Реклама, PR  • Продажи  Занятость: полная занятость, частичная занятость  График работы: полный день  Желательное время в пути до работы: не имеет значения | | |
| Опыт работы —11 лет 1 месяц | | |
| Февраль 2015 — настоящее время 9 месяцев |  | **Группа компаний «КМ/Ч»**  Москва, www.km4.ru  Директор  Управление дилерским центром и продажами по группе компаний Выявление «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 2015 3 года |  | **ООО "АВТОВАЛ-МОТОРС"**  Москва  Генеральный директор  Дилерский 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 2012 3 года 1 месяц |  | **Группа компаний «КМ/Ч»**  Москва, www.km4.ru  Директор департамента маркетинга  Управление 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 маркетинг  Достижения: Увеличение доли рынка ТОП 5 в 2010-2012г по продажам автомобилей по данным рейтинга АвтобизнесРевю. Развитие филиальной сети - запуск 5 салонов Введение 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 2009 1 год 4 месяца |  | **ГЕМА**  Москва, gema.ru/  Руководитель отдела маркетинга Транспортной компании  Концепция 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 перевозки Таможенный брокер Аренда спецтехники |
| Июль 2006 — Апрель 2008 1 год 10 месяцев |  | **ГЕМА Моторс**  Московская область - Запад, www.gema.ru  Маркетолог  Работа 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 2006 1 год 10 месяцев |  | **ООО КСН-АВТО**  Москва  Коммерческий директор  Организация 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 — родной  Английский — 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 . |