

Сосновская Марина Александровна

Дата рождения: 25.01.1982

Телефон: +7929-046-2150

e-mail: sosnovskaya.ma@ya.ru

skype: marusha1701

Опыт работы	
07.2015 – по наст.время ЗАО «ПКФ «РусАгроГрупп» (Производство и продажа пастеризованных яйцепродуктов)	Маркетолог (в единственном числе) Функциональные обязанности: - разработка маркетингового плана в соответствии со стратегическими задачами компании - разработка стратегии продвижения продукта для направлений B2B и B2C - составление и выполнение тактического плана по продвижению продукции и компании - представление компании на выставках федерального масштаба, СМИ - проведение самостоятельных кабинетных исследований, мониторинг - анализ базы данных - поддержание, администрирование корпоративного сайта - SMM, копирайтинг - разработка и подготовка POSM - взаимодействие с клиентами компании (оценка удовлетворенности и др.) - проведение BTL- мероприятий, корпоративных мероприятий - составление отчетности, бюджетирование - поиск подрядчиков на различные виды работ, разработка и постановка ТЗ, оформление необходимой документации
03.2010 - 07.2015 ООО «Компания «Автоспецкомплект» (Торгово-производственная компания (производство фургонов, установка доп.оборудования, продажа комм.автотранспорта, услуги сервисного центра)	Руководитель отдела маркетинга (в подчинении 4 сотрудника) Общий стаж работы в ГК – 8 лет. Функциональные обязанности: 1) <u>отдел маркетинга</u> - общее руководство отделом, постановка задач, контроль - разработка маркетинговой стратегии компании (по всем направлениям) - разработка стратегии продвижения продуктов по каналам распределения - работа с клиентами компании - мониторинг и анализ рынков (клиенты, конкуренты, товары и др.), - бюджетирование, подготовка отчетов - разработка стратегии интернет-маркетинга (seo, e-mail и др.) - создание, поддержание и администрирование сайта - копирайтинг (в том числе и для seo) - подготовка, участие в выставках (как самостоятельно, так и совместно с партнерами) - разработка POSM материалов, директ-маркетинг 2) <u>отдел продаж</u> - обучение новых менеджеров по продажам (разработана собственная программа обучения продажам B2B) - кураторство на время исп.срока, проведение аттестации - написание шаблонов КП, ИП - администрирование базы данных (CRM) - анализ работы каждого МП (ежедневный, ежемесячный, годовой) - анализ работы отдела (структура продаж, продуктов, клиентов и т.п.) - внедрение «каскадной системы продаж» Общие задачи компании: - анализ бизнес-процессов (продажи, производство), предложения по их оптимизации - оптимизация функциональной структуры компании - проектная работа
03.2007-03.2010гг. ООО «Термо Кинг Нижний Новгород» (Официальный дилер по продажам и сервисному обслуживанию транспортного	Маркетолог (в единственном числе) Функциональные обязанности: - разработка стратегии продвижения продуктов по каналам распределения - рекламная поддержка, согласно требованиям Корпорации - создание, администрирование сайта - копирайтинг, директ-мейл

холодильного оборудования)	<ul style="list-style-type: none"> - POSM - отчеты для Корпорации (для подтверждения статуса дилера) - участие в выставках (как самостоятельно, так и с партнерами) - измерение удовлетворенности клиентов - причина увольнения - смена юр.лица на ООО «Компания «Автоспецкомплект»
01.2006-03.2007гг. Европейская Экономическая Палата (представительство по ПФО)	<p>Специалист по связям с общественностью</p> <p>Причина увольнения – выполнение договорных обязательств.</p>
01.2005-07.2005гг. ИД «Весь Владимир»	Управляющий офисом
2003-12.2004гг. НРИК ВПП «Единая Россия»	Специалист по связям с общественностью; координатор регионального проекта.
Образование	<p>2005г. Российский Государственный Открытый Технический Университет Путей Сообщения Специальность: экономист-менеджер (на предприятиях транспорта)</p> <p>2007г. РИМА-А Российско-Голландская программа «Практический маркетинг»</p> <p>2015г. Президентская программа повышения квалификации управленческих кадров (НГТУ), специальность «Менеджмент». (Тема диплома: Проект изменений организационной структуры компании).</p> <p>2016г. Прохождение стажировки в Германии в рамках Президентской программы повышения квалификации.</p>
Дополнительное образование	<p>«Продающие тексты» Д.Кот, Санкт-Петербург. 2014</p> <p>«Оценка кандидатов по компетенциям» С.Иванова, 2013</p> <p>Участник конференций по маркетингу (Digitale, Санкт-Петербург)</p> <p>Являюсь действующим подписчиком различных образовательных учреждений/порталов по интернет-маркетингу, продажам, маркетингу, менеджменту.</p> <p>Учусь ради знаний, а не за «корочки».</p>
Профессиональные навыки	<ul style="list-style-type: none"> - маркетинговые навыки (мониторинг, анализ, разработка стратегии, тактических шагов и др.) - аналитические способности - системный подход к решению задач - работа в режиме многозадачности с выделением приоритетности - организация мероприятий различного уровня - ПК уверенный пользователь - английский язык Pre-Intermediate. Готова развивать навык при необходимости.
Личные качества	<ul style="list-style-type: none"> - ответственность, работоспособность - коммуникабельность, активность - уверенность, оптимизм - легко обучаемая, открыта новым знаниям, информации, опыту.
Дополнительная информация	<ul style="list-style-type: none"> - не замужем, 2 детей; - готова к редким командировкам; загранпаспорт есть; - вредных привычек не имею; - рекомендации по запросу.