Опубликовано 15 сентября 2021г.



Абрамова Инна

Активно ищу работу

Бренд менеджер, 45000 грн

Полная занятость, Удаленная работа
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: Нет данных
Пол: Женщина
Семейное положение: Не указано
Дети: Есть дети

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Маркетинг бренд менеджер

с 10.2016 по 07.2021 (4 года 9 месяцев)
Корпорация «Биосфера»(Biosphere Professional (B2B) - лидер сегмента Away from Home в стране, первый и крупнейший поставщик товаров для профессионального клининга, гигиены и кухни.),Киев
(КАРЬЕРА И ДОСТИЖЕНИЯ:

Управление проектом (360^0) от организации производства до запуска и дальнейшего его

продвижения на рынке:

Брендинг.

- Разработка с «0» новых товарных категорий: позиционирование, концепт, дизайн этикетки, ассортимент, расчет первичных продаж;

- Создание ценности бренда и дифференциация от конкурентов.

Достижения:

Создала и запустила на рынок категории продуктов в направлении Biosphere Professional - FOOD SERVICE (товары для профессиональной кухни и кейтеринга);

Работая с категорией PROFESSIONAL HYGIENE завершила полный цикл разработки продукта - бумажные полотенца PRO service (от идеи до «полки»).

Создала аргументация по конкурентным преимуществам для менеджеров по продажам.

Стратегический маркетинг и управление категорией.

- Создание и реализация маркетинговой стратегии развития категории (краткосрочной и долгосрочной);

- Управление ассортиментной и ценовой политикой; планирование, контроль маржинальности и финансовых показателей категории;

- Разработка и ввод новых продуктов внутри категории для обеспечения роста категории и выполнения планов продаж.

Достижения:

Создала долгосрочную стратегию развития категории FOOD SERVICE (3+ года), согласно которой, работа ведется по сей день.

Увеличила продаж на 80% по сравнению к 2016 г по категории FOOD SERVICE (ввод в ассортимент 6 новых категорий, с ассортиментом более 100 SKU);

Увеличила доходность категории в 2 раза по сравнению с 2016 г. за счет ввода новых товарных групп и расширения ассортимента.

Маркетинговое планирование/аналитика.

- Формирование маркетингового плана и бюджета категории: прогнозирование, годовое и оперативное планирование продаж;

- Разработка, планирование и реализация promo мероприятий, программ лояльности; создание

маркетинговых активностей, формирование контент-план для интернет продвижения;

- Анализ рынка и конкурентной среды.

Достижения:

Совместно с продажами достигнуто 100 % выполнение годовых показателей по продажам и маржинальности в 2017 г.

Работа с поставщиками.

- Поиск поставщиков, проведение предварительных переговоров, выбор оптимальных условий среди поставщиков, согласование и подписание технических заданий, заключение контрактов (работа с иностранными и локальными поставщиками);

- Постановка ТЗ и организация работы с технологами, подрядчиками, поставщиками. Контроль постановки в производство SKU;

- Проведение переговоров с поставщиками по стратегическим вопросам.

Достижения:

Провела тендеры, заключила контракты и запустила совместное производство с 6-ю поставщиками разных категорий. Результат – достижение целевых годовых показателей/договоренностей со всеми 6-ю поставщиками с обеих сторон, на протяжении 4-х лет. А также взаимовыгодное долгосрочное партнерство, которое актуально и сегодня.

Обучение.

- Организация и проведение семинаров, презентаций по продукту для клиентов компании и отдела продаж;

- Профессиональное консультирование о потребительских свойствах и качествах продукта.

Достижения:

Провела обучение торговых команд ТОП клиентов новой категории.

Разработала обучающий материал по каждому продукту.)

Бренд менеджер

с 08.2007 по 07.2016 (8 лет 11 месяцев)
ООО MIZOL (Euroizol)(B2B. Реализация строительных материалов по территории Украины. Компания основана в 1994г. Общая численность сотрудников около 500 человек.),Киев (КАРЬЕРА И ДОСТИЖЕНИЯ:

Стратегический маркетинг и управление ТМ

- Управление существующими и ввод новых ТМ в портфель Компании;

- Создание и реализация маркетинговых стратегий по ТМ: маркетинг-микс (5Р) и плана оперативных мероприятий – экшн-плана;

- Создание и управление ассортиментной стратегией внутри ТМ;

- Создание и управление ценовой политикой, ценообразование;

- Разработка коммерческих предложений по ТМ (системы скидок, льгот и партнерских программ для различных сегментов клиентов);

- Разрабатывает стратегию продвижения продукта на рынок с учетом исследований рынка, потребителей, клиентов;

- Формирование доходной части бюджета по продуктам, оценка промежуточных результатов продаж, причин отклонения KPI показателей (Brand Profit, BROE, окупаемость инвестиций в рекламу) от бюджетных целей.

Достижения:

Управление брендом – ТМ PROFiL, лидер продаж компании; сохранения лидерских (№1) позиций бренда на рынке на протяжении 8 лет, в том числе в условиях кризиса;

За 8 лет работы в компании разработала и реализовала более 20 стратегий по маркетингу, по 6 разным ТМ

Увеличение доли рынка на 5% и продаж на 15% по сравнению к прошлому году по основному бренду в условиях падения рынка (вход в сети DIY, эффективное ценообразование и активности);

Маркетинговое планирование /Аналитика

- Прогнозирование объема продаж, осуществляет расчет ожидаемой прибыли и рентабельности;

- Подготовка, согласование годовых планов продаж каждой ТМ и обеспечение их выполнения.

- Аналитика основных показателей и разработка плана действий по их улучшению.

- Бюджетирование. Управление маркетинговым бюджетом: формирование, утверждение и соблюдение годового бюджета. Оптимизация затрат.

- Постановка KPI по ТМ.

Достижения:

Разработанные совместно с продажами мероприятия привели к увеличению доходности по продукту на 5%.

В условиях незапланированного прекращения финансирования откорректировала стратегию и бюджет согласно новым вводным, оптимизировала соотношение начальных инвестиций с итоговыми финансовыми показателями.

Брендинг

- Разработка и корректировка позиционирования; создание бренд-айдентики и бренд-имени.

- Создание ценности бренда и дифференциация от конкурентов.

Достижения:

Провела ребрендинг и редизайн ТМ PROFiL (совместно с директором по маркетингу);

Разработала позиционирование по 4 ТМ;

Создала аргументация по конкурентным преимуществам для менеджеров по продажам.

Исследования/Маркитинговый анализ

- Создание постоянной системы по сбору рыночной и маркетинговой информации, ее анализ.

- Системный мониторинг конкурентов в разрезе маркетинг микса (5P), аккумуляция информации.

- Выявление рыночных потребностей, ниш, точек роста. Проведение сегментаций, mapping.

Достижения:

Подготовлены 6 презентаций B2B, тайный покупатель (совместно с маркетинг менеджером).

Подготовлено более 10 отчетов по локальным рынкам, участие в бизнес-планирование (прогнозы, тренды, сегментация, доли рынка, продажи, индексы цен).

Работа с поставщиками:

- Выбор лучших поставщиков и ценовых предложений;

- Проведение переговоров с поставщиками по стратегическим вопросам;

Маркетинговые коммуникации:

- Создание и реализация интегрированных маркетинговых и рекламных кампаний;

- Планирование и осуществление маркетинговых активностей по продвижению бренда на рынке.

- Медиа планирование: планирование рекламы в СМИ, организация SEO, контекстно-медийной и баннерной рекламы, продвижение сайтов ТМ, e-mail рассылки (совместно с менеджером по маркетинговым коммуникациям);

- Контент-маркетинг

- Оценка результатов рекламных и маркетинговых кампаний. Оценка положения бренда на рынке.

- Создания стратегии трейд-маркетинг и инструментов мерчандайзинга.

- Разработка и координация производства рекламно-информационных материалов и pos-материалов, брифование дизайна.

Достижения:

Провела 5 интегрированных рекламных кампаний, что позволило увеличить узнаваемость бренда, а также достигнуть позитивного ROI по итогу оценки эффективности;

Во время рекламных кампаний в интернете привлечены более 120.000 уникальных пользователей, более 5000 новых клиентов, на 100% увеличился прирост целевого трафика;

Активное участие (создание) в разработке и наполнении сайтов: profil.com.ua, plannja.com.ua;

Разработала вместе с дизайнером 10-ки разных РИМ и POS материалов.

B2B маркетинг:

- Постоянный сбор информации о потребностях клиентов и разработка соответствующих мероприятий: по консалтинговой поддержке, сервисе, мотивационных и партнерских программ, ивентов, мероприятия по увеличению лояльности к ТМ – мотивирующие подарки, direct-marketing, технический и маркетинговый консалтинг, совместные маркетинговые и рекламные кампании с клиентами.

Достижения:

Разработала и внедрила 3 программ лояльности клиентов, которые увеличили % постоянных клиентов и продажи на 5%;

Разработала и внедрила более 5 мотивационных программ для клиентов, а также торгового персонала компании.

Обучение:

- Организация и проведение семинаров, презентаций и Роуд-шоу по продукту для клиентов

компании и отдела продаж;

- Профессиональное консультирование о потребительских свойствах и качествах продукта;

- Публиковалась в спец. прессе и на интернет порталах как эксперт рынка.

Достижения:

Провела более 100 презентаций для клиентов и отдела продаж;

Публикации, комментарии, мнения эксперта в более 10-ка специализированых изданиях.

Новые продукты:

- Поиск новых продуктов в разрезе категории и ТГ;

- Создание бизнес-плана по вводу нового продукта;

- Разработка концепции продвижения нового бренда;

- Вывод нового продукта на рынок, планирование ассортимента, ценообразование;

- Разработка компании лонча; запуск и контроль; оценка эффективности, оперативная коррекция.

Достижения:

Разработала 3 бизнес-плана по вводу нового продукта;

Ввела на рынок ТМ Raiko Premium (товар премиум сегмента) (полный цикл ввода товара).

Есть рекомендации с данного места работы)

Дополнительные сведения

Знание компьютера, программ: Свободное владение ПК, умею работать со всеми программами MS Office, Google Analytics, yandex metrika, 1С.
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Профессиональные качества: стратегическое мышление; рабочие интересы выше личных на работе; умение вести переговоры в формате win-win; ориентация на результат; умение влиять; высокий уровень работоспособности, ответственность; способность работать в команде; постоянное самообразование.

Ценю: Самостоятельность в планировании собственного времени и принятии решений.
Личные качества: Креативность, стрессоустойчивость, находчивость, способность быстро ориентироваться в сложных ситуациях, системность, разумное чувство юмора, ответственность, настойчивость, целеустремленность, работоспособность, уверенность в себе, лидерские качества, коммуникабельность, эмпатия.

Хобби: Черпаю вдохновения читая современную прозу и классиков; изучаю профессиональную литературу; увлекаюсь культурой и традициями других стран, поэтому люблю путешествовать; рисую и фотографирую в свое удовольствие; катаюсь на велосипеде, плаваю, занимаюсь фитнесом.

Образование

Академия труда и социальных отношений ФПУ

высшее , с 2002 по 2007 (5 лет)
Специальность Маркетинг (специализация «Маркетинговый менеджмент») Квалификация магистра. Диплом с отличием., Киев

Курсы и тренинги

• Ukrainian Marketing Forum (on-line), 2020 • « BRAND FATHER» Fedoriv (on-line), 2019 • Высшая школа коммуникаций «Маркетинг. PR. Digital.», 2017 • Нетипичный франчайзинг, 2017 • Украинский форум интернет-деятелей IForum, 2016 • Бизнес-конференция «Програма підвищення ефективності бізнесу» Михаил Винницкий, 2016 • Украинский форум интернет-деятелей IForum, 2014 • Бизнес-конференция «Маркетинг на 100%» Игорь Манн, 2013 • Тренинг «Тренды и деньги. Руководство по ловле ускользающей прибыли» Валерий Пекар, 2012 • Тренинг «Ораторское искусство» Ицхака Пинтосевича, 2011

Владение языками

Английский — базовый
Украинский — опытный
Русский — опытный

https://novarobota.ua/index.php/resume/brend-menedzher-239657