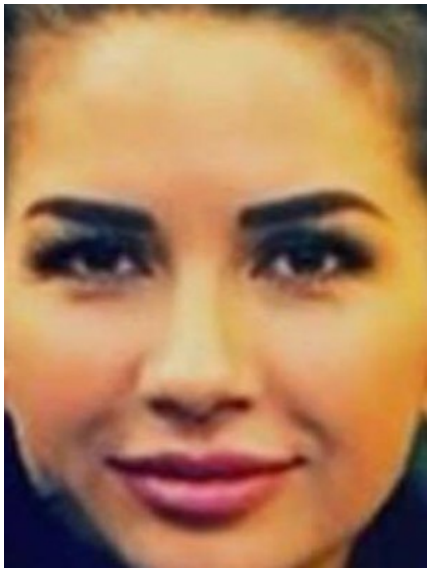

Кадушкина Ирина Сергеевна

Активно ищу работу

Директор по маркетингу

Полная занятость
Желаемый город работы : Одесса
Дата рождения: Нет данных
Пол: Женщина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Директор стратегического маркетинга B2B

с 01.2021 по текущее время (4 года 9 месяцев)
Бытовые услуги, Одесса (бытовые услуги)
(Разработка корпоративной стратегии (философия, миссия, ценности).
Разработка стратегии позиционирования (поиск УТП и конкурентных преимуществ).
Разработка фирменного стиля B2B (на базе утвержденной платформы бренда).

Разработка сайта (выбор подрядчика, заполнение CJM, постановка базового ТЗ, поиск копирайтера - постановка ТЗ, наполнение контентом от ТЗ до получения готового продукта).
Составление маркетинговых планов продвижения продуктов B2B.
Digital- маркетинг (постановка задач подрядчикам, контроль их деятельности, анализ эффективности).
Анализ конкурентов (выводы и рекомендации), SWOT- анализ (составление плана работ о донесении до ЦА сильных позиций компании - через какие коммуник.каналы, содержание (РП) и т.д.)
Сбор базы всех off-line мероприятий на 2021(выставки, форумы, конференции). Анализ формы проявления (где, как, с какими материалами компания должна проявится).
Разработка полиграфической продукции для ОП.
Внутренняя аналитика предоставляемых продуктов (например, услуги "обучение") для работы над ошибками и совершенствования продукта.
Оказание маркетинговой поддержки франчайзи (реклама и маркетинг).
Командировки к франчайзи, анализ их маркет.деятельности, вывод и рекомендации (помощь в поисках коммуникационных каналов, разработка рекламных посылов, акций, РК, партнерства и т.д.).)

Руководитель франчайзинговой сети

с 08.2019 по текущее время (6 лет 2 месяца)
Бытовые услуги, Одесса (бытовые услуги)
(Аудит франчайзинговой сети. Проверка внешнего вида торговых точек согласно требованиям владельца ТМ. Проверка внешнего вида консультантов ТИ и стандартов обслуживания клиентов. Формирование отчетности по аудиту.
Оказание помощи в вопросах внедрения новых услуг, новых технологий и новых продуктов.
Оказание содействия в решении системных сбоев в вопросах, возникающих на производстве.
Организация мероприятий по тестированию какого-либо продукта: химпрепараты или новая технология.
Информирование партнеров франчайзинговой сети о наличии и возможностях нового оборудования.
Открытие новых точек во франчайзинговой сети, полная техническая поддержка проекта от А до Я (коммуникации с собственниками помещения для обеспечения всех тех.требований под цех, подбор и расстановка оборудования, ведение дизайнерского проекта помещения, анализ рынка, разработка РК и др).
Работа в программе 1С. Формирование заказов, РН, контроль отгрузки и оплаты заказов покупателей. Бухгалтерия: контроль предоставления документов и оплат (ежемес., дебиторская задолженность, расходные накладные, счета).
Информационная поддержка при открытии новых точек продаж, существующих франчайзи.
Выезд в регион по необходимости для анализа локации, наружных носителей, подготовки РК.
Рекламно-маркетинговая поддержка. Обеспечение франчайзиноговой сети рекламными материалами, распоряжениями, акциями и др..
Оказание помощи в разработке и организации местных акций для привлечения клиентов и стимулирования спроса.
Сбор информации после проведения акции или мероприятия для анализа эффективности.
Организация обучающих семинаров компании.
Участие в профильных выставка: Организация, подготовка компании для участия в выставках сферы B2B (от выбора тематической выставки до работы на стенде, те полный организационный цикл).
Продажа франшизы. Презентации продукта (живое выступление в форматах выставок B2B).
Ведение переговоров с потенциальными клиентами. Работа на стенде (встреча посетителей,

консультации, сбор базы). Размещение материалов о франшизе на отраслевых ресурсах, их подготовка (тексты, видеоролики, презентации, буклеты, брошюры, флаеры, КП, фото и др). Маркетинговый анализ рынка франчайзи по запросу (конкурентное поле, ценовые срезы). Выводы и рекомендации. Анализ продаж, отчетность.)

Маркетолог проектов

с 04.2019 по текущее время (6 лет 6 месяцев)
Фрилансер, Одесса (отели, рестораны, развлекательные комплексы)
(Параллельно оказываю услуги в сфере маркетинга и рекламы в формате проектной работы. На данный момент предоставляю услуги Торговому центру.)

Руководитель отдела маркетинга

с 09.2018 по текущее время (7 лет 1 месяц)
Химчистка, Одесса (бытовые услуги)
(Ценообразование (ценовые срезы, бенчмаркинг, повышение).
Составление планов маркетинговых активностей на квартал.
Анализ, поиск и внедрение наиболее эффективных рекламно-маркетинговых инструментов.
Конкурентный анализ рынка (обзор рыночной деятельности конкурентов- по необходимости).
Разработка POS материалов (флаера, афиши, брошюры, буклеты, пакеты, и мн. др).
Разработка, подготовка и организация ежегодных акций компании
Новый Год, День Св.Валентина, Чистка обуви, 8 Марта, Ремонт обуви, Чистка кожи и меха, Хеллоуин, Черная, Пятница). Концепция дизайн-макетов, утверждение, печать материалов, логистика по всем точкам продаж, распоряжение, настройка акции, подготовка текста для смс-рассылки. Контроль.
Разработка тактических мероприятий для удержания клиентов (создание Клуба КПК и др).
Разработка рекламных кампаний, акций и брендированной имиджевой сувенирной продукции (ручки, блокноты, часы, сумки и др).
Ежемесячный аудит пунктов и цехов (внешний вид, реклама, реквизит и др). Отчеты. Работа над устранением нарушений, поломок и др.
Ко-брендинг. Разработка совместных партнерских программ.
Участие в тендерах. Привлекла к сотрудничеству стратегически важного партнера АЗК SOCAR.
Работа с франчайзи (PM и информационная поддержка существующий франзайчи, консультации и поддержка в текущих вопросах касающихся рекламы и маркетинга). Оказание рекламно-маркетингового сопровождения на пути открытия новых франчайзинговых точек продаж в новых городах.
Открытие новых пунктов собственной сети анализ локации, разработка (дизайн интерьера) и производство мебели, разработка РК).
Подготовка, организация и участие в профильных выставках по продаже франшизы в другие города. Организация стенда (идея-концепция), разработка и печать рекламных материалов (брошюры и буклеты), подготовка видеопрезентации о продуктах B2B, PR фильма о компании и др. Составление тайминга. Контроль.
Организация внутренних корпоративов (ДР к празднованию 20-ти летия компании, Новый год, и др).
Организация и проведение профильных семинаров (сегмент B2B).
Работа с социальными сетями (размещение инфо, запуск таргетированной рекламы). Контроль подрядчика оказывающего услугу с сегменте digital.
Ребрендинг компании (поиск и привлечение агентства, согласование концепции, согласование продуктов фирменного стиля). Контроль сроков выполнения проектов.
Командировки с целью поиска и анализа локации для развития компании (открытия новых

пунктов, цехов и др).
Упаковка продуктов сферы B2B:
Создание идеи и концепции видеоролика о франшизе.
Подготовка пакета материалов для размещения в цифровых каталогах (тексты, ролики, вэб-баннеры, рассылки писем).
Разработка презентации продукта B2B.
Запуск КР рекламы. Обработка обратной связи.
Разработка полиграфии для сегмента B2B.)

Директор по маркетингу

с 03.2017 по 02.2018 (10 месяцев)
Торговый центр, Одесса (развлечения, недвижимость)
(Организация концертов (полная организация РК, для оповещения события, разработка сценария с развлекательным контентом, проведение тендера для отбора технического подрядчика (звук, свет, сценическое оборудование и др), контроль и организация технических процессов в дни установки оборудования, контроль проведения мероприятия согласно сценарию).
Разработка event и PR мероприятий для продвижения как ТРЦ, так и представленных товаров и услуг арендаторов.
Разработка полиграфической продукции (сюжеты для наружной рекламы, пакеты, буклеты, афиши, визитки и мн.др.).
Консультирование партнеров (арендаторов) в части возможного продвижения продукта посредством инструментов представленных в ТРЦ (внешний и внутренний маркетинг). Помощь в составлении РМ-планов продвижения продукта на рынке.
Операционная (ежедневная) работа (продажа рекламно-маркетинговых инструментов ТРЦ, помощь и организация мероприятий арендаторов, согласование всех видов запросов отарендаторов, составление КП и деловых писем, составление брифов, Т/З для разработки концепции дизайна сюжетов, презентаций, видеороликов и др.).
Разработка, организация и контроль ивент- мероприятий в ТРЦ для повышения его привлекательности и увеличения трафика.
Развитие объекта (составление планов маркетинговых активностей на год, разработка кросс-промо, тв-сюжетов, сюжетов наружной рекламы, украшение атриумов от идеи до реализации и др). способствующих повышению привлекательности объекта и как следствие увеличение трафика посещаемости.
Работа с сайтом и соцсетями (наполнение информацией).)

Руководитель отдела маркетинга крупной всеукраинской компании по предоставлению бытовых услуг

с 05.2016 по 03.2017 (9 месяцев)
Химчистка, Одесса (бытовые услуги)
(Ценообразование (ценовые срезы, бенчмаркинг).
Организация работы отдела маркетинга и рекламы.
Поиск и внедрение наиболее эффективных рекламно-маркетинговых инструментов.
Разработка POS-материалов (афиши, флаера, буклеты, брошюры, презентации).
Конкурентный анализ рынка (обзор рыночной деятельности конкурентов).
Разработка тактических мероприятий для удержания клиентов (создание Клуба КПК).
Разработка рекламных кампаний, акций и брендированной имиджевой сувенирной продукции.
Составление планов маркетинговых активностей.
Защита рекламных бюджетов.

Ежемесячный аудит пунктов и цехов. Составление отчетов с рекомендациями для собственников компании.
Ко-маркетинг. Привлечение компаний в совместные партнерские программы. Идеи кросс-промо.
Участие в тендерах. Привлекла к сотрудничеству стратегически важного партнера АЗК SOCAR.
Работа с франчайзи (PM и информационная поддержка).
Открытие новых приемных пунктов (анализ потенциала локации, составление тайминга, разработка (дизайн) и производство мебели, разработка и организация РК).
Подготовка, организация и участие в профильных выставках по продаже франшизы в другие города.
Организация стенда, разработка и печать рекламных материалов, подготовка видеопрезентации, PR фильма о компании и др.
Организация внутренних корпоративов (ДР к празднованию 20-ти летия компании, Новый год).
Организация и проведение тематических семинаров.
Участие в подборе персонала, составление должностных инструкций, интервьюирование, отбор кандидатов в отдел маркетинга.
Работа с социальными сетями (размещение инфо, запуск таргетированной рекламы).
Ребрендинг компании.
Сервис и клиентоориентированность. Разработка предложений по улучшению обслуживания клиентов.
Идеи для PR мероприятий.
Командировки с целью поиска и анализа локации для развития компании (открытия новых пунктов, цехов и др).)

Главный маркетолог (проектная работа)

с 08.2015 по 02.2016 (5 месяцев)
ООО ПОЛАНД, ТРЦ "Гагаринн Плаза", Одесса (отели, рестораны, развлекательные комплексы)
(Открытие нового торгового комплекса. Подготовка плана и организация мероприятия с нуля.
Организация концерта под ключ (разработка и запуск рекламной кампании, подготовка рекламно-маркетинговых материалов для освещения планируемого события, поведение тендера для отбора технического подрядчика (звук, свет, сценическое оборудование и др), контроль и организация технических процессов, подбор ведущего, согласование сценария под событие, организация призового фонда, контроль проведения мероприятия)
Разработка event и PR мероприятий для продвижения как ТРЦ, так и представленных товаров и услуг арендаторов.
Разработка полиграфической продукции для компании.
Консультирование партнеров (арендаторов) в части возможного продвижения продукта посредством инструментов торгового комплекса (внешний и внутренний маркетинг).
Техническая, ежедневная работа (продажа рекламно-маркетинговых инструментов торгового комплекса, помощь и организация мероприятий партнеров, согласование запросов, составление КП и деловых писем, составление брифов и Т/З для разработки концепции дизайна и др.).
Развитие и популяризация объекта (составление планов маркетинговых активностей, с указанием рекламных каналов и инструментов). Участие в разработке концепта по украшению атриума, входных групп в честь празднования Нового Года и др.
Наполнение сайта торгового комплекса и страниц в соцсетях профильным контентом, составление контент-плана.)

Маркетолог проектов

с 05.2014 по 12.2017 (3 года 6 месяцев)
Бизнес Центр, Одесса (Сфера образовательных услуг)

(Разработка и подготовка РК, медиа-планов для нового проекта (тренинга, семинара, мастер-класса).
Поиск наиболее эффективных рекламных инструментов.
Поиск помещения для проведения мероприятий компании.
Поиск и привлечение информационных партнеров для эффективного продвижения тренингов.
Разработка рекламно-маркетингового материала (визитки, анкеты, сюжеты для наружной рекламы, тетради, блокноты, флаеры, пауки, баннеры).
Организация мероприятия, контроль проведения в день мероприятия.
Анализ экономической эффективности Рекламных кампаний.
Работа с документацией.
Открытие новых рынков в других странах. Организация мероприятий.
Подбор персонала, составление должностных инструкций/требований к соискателю, интервьюирование отбор кандидатов в компанию.
Работа с социальными сетями и сайтом компании (подготовка контента, разработка акций, размещение информации).
Командировки в другие страны (для оценки локации, и организации мероприятия).
Приходилось писать пресс и пост-релизы, анонсы, программы, сценарии мероприятия и регламенты.)

Начальник аналитического отдела

с 09.2013 по 05.2014 (7 месяцев)
Девелоперская компания, Одесса (Недвижимость, девелоперство)
(Кабинетные исследования: проведение маркетинговых исследований рынка перед запуском нового проекта (аналитический обзор рынка, PEST, мониторинг конкурентного поля и ценовой политики конкурентов.Анализ рекламной деятельности конкурентов (чем и как конкуренты привлекают клиентов, где представлены и тд). Формирование выводов и рекомендаций). Имею опыт просчета себестоимости проекта- рекомендация цены на продукт или услугу.
Работа с ценообразованием - по «конкурентному методу». Рекомендации относительно того, в каком ценовом диапазоне компании нужно работать.
Маркетинговое планирование, разработка концепции для вывода нового продукта/услуги на рынок.
Анализ рынка, (конкурентное поле, SWOT, SNW). Подготовка ряда отчетов касающихся экономической эффективности рекламных кампаний (в целом по рк и в разрезе по рекламным каналам), анализ/отчет коэффициента взаимосвязи между переменными (звонки и продажи) корреляция. Выводы, рекомендации. Контроль деятельности Службы Маркетинга (разработка дизайн-макетов, презентаций, POS-материалов, работа с SMM - планы размещения, графики размещения материалов согласно рубрикаторам, контроль над написанием уникальных собственных материалов и др.)
Работа над формированием благоприятного имиджа компании (подготовка pr статей, видео-фильмов, экспертных выступлений).
Командировки -для изучения потенциала локаций.)

Начальник отдела маркетинга и рекламы

с 01.2013 по 09.2013 (7 месяцев)
ООО П.А.Л.А.Д.А. Ок Одесса, Аркадия, Банкет-холл Одесса, Одесса (отель-рестораны-развлечения)
(Планирование, проведение и контроль рекламно-маркетинговых мероприятий.
Формирование и защита рекламно-маркетингового бюджета.
Работа с сайтами (разработка с «0»), ведение сайта компании (наполнение контентом,

размещение анонсов, акций и новостей).
Взаимодействие с подрядчиками по продвижению сайтов (контроль предоставленных отчетов подрядчиков по SEO продвижению, анализ эффективности продвижения сайтов).
Работа с отраслевыми порталами (размещение рекламной информации о компании - логотип, фото, контактная информация, адрес, описание компании).
Внутренний маркетинг (разработка полиграфической продукции для отеля и номеров)
ATL- реклама (реклама в печатных СМИ, на телевидении и радио, наружная и полиграфическая реклама).
BTL - инструменты (POS материалы, презентации в мультиязычной версии, акции, партнерство в ивентах)
Своевременный расчёт и заказ необходимых POS-материалов для отеля, а также обеспечение компании имиджевой печатной продукцией.
Контроль рекламы, мониторинг эффективности РК.
Подбор наружных рекламных носителей в городе (билл-борды, тумбы и т.д.).
Контроль,обновление и ведение адресной базы.
Контроль и ведение расчётов с подрядчиками.
Организация концертов в банкет-холле Одесса.)

Бренд-менеджер

с 12.2011 по 02.2013 (1 год 1 месяц)
Одессавинпром, Одесса (производство тихих и игристых вин)
(Участие в процессе ребрендинга продукта (пришла на момент переупаковки ТМ).
Разработка макетов по упаковке продукта (этикетка, контрэтикетка, колье, колпак, плакетка, мюзле и всей вспомогательной группы, упаковки- коробов, а также POS-материалов, буклетов, афиш и др.рекламной продукции)
Участие в раработке стандартов мерчандайзинга (совместная работа с начальником отдела продаж)
Разработка и внедрение новых продуктов в линейке, а также новых проектов (от выбора бутылки до выхода в ТТ, полный цикл). Составление тайминга под новый проекта, контроль всех процессов.
Маркетинговые исследования - социальные опросы в виде анкетирования, анализ рынка (аналитический обзор) по необходимости, разработка специальных предложений по продвижению продукции.
Аналитика. Ежемесячные и годовые отчеты по реализации винопродукции.
Ценовые срезы, ценообразование.
BTL реклама- организация и участие в крупных проектах (Холостяк, МИД Украины, КМФР-Киевский Международный Фестиваль Рекламы, Кинофестиваль, Телезвезда, Винные фестивали, фестивали модной индустрии (показы), а также дегустации в разных городах и многое другое).
Мониторинг работы дистрибьюторов в регионах Украины. (Подготовка письменных отчетов с фото).
Подготовка еженедельных планов публикаций для соцсетей
(разработка рубрик и предложений по их наполнению и ведению).
Контроль ТМ /бренда, его представленности в ТТ. Отчетность по факту проведения мониторинга.
Командировки (участвовала во всех печатных процессах, выезжала к подрядчикам на цветопробы для утверждения цвета этикетки, шрифта, его ширины и др.).)

Руководитель отдела продаж, маркетинга и рекламы

с 04.2007 по 05.2010 (3 года)
Эдельвейс плес, Одесса (строительство)

(Продажа недвижимости (реализация квартир в новострое).
Заключение договоров, контроль по оплате, а также полное сопровождение клиента в процессе покупки недвижимости.
Работа с проектной документацией, консультации инвесторов
Разработка маркетинговой стратегии продвижения продукта, рекламных кампаний и акций.
Контроль и мониторинг РК, анализ эффективности, выводы.
Поиск и внедрение наиболее эффективных рекламных инструментов/каналов для продвижения продукта на рынке.
Проведение полевых и кабинетных исследований. Бенчмаркинг. Мониторинг и обзор рынка недвижимости, анализ конкурентного поля с подготовкой выводов и рекомендаций.
Ценообразование. Ценовые срезы, рекомендации в части удержания/повышения цены.
Командировки в другие города для поиска новых объектов, их оценки в части привлекательности и потенциала.
Организация работы по созданию сайта и контента.
Организация и подготовка фотоматериалов.
Организация публикаций в СМИ (для популяризации объектов).)

Руководитель отдела рекламы и PR

с 09.2004 по 04.2007 (2 года 6 месяцев)
Цифровые системы связи, Одесса (Телекоммуникационные услуги)
(Разработка рекламной стратегии для представленности компании на рынке.
Разработка и проведение ivent-мероприятий, рекламных кампаний, акций, розыгрышей, полиграфической и сувенирной продукции
(ATL-BTL реклама).
Организация публикаций в СМИ.
Разработка кризис-плана для нейтрализации негативной информации.
Сотрудничество с журналистами, подготовка пресс-релизов, анонсов и других материалов для популяризации компании/продукта.
Контроль и отчетность по результатам проведенных РК.
Формирование и согласование бюджета Отдела Рекламы.
Защита рекламного бюджета.
Проведение тендеров среди потенциальных партнеров для сотрудничества.
Работа с документами (отслеживание подписания договоров на услуги, оплата счетов, своевременная сдача документов в ОБ)
Командировки.)

Дополнительные сведения

Навыки работы с компьютером:
Опытный пользователь: MS Office (Word, Excel, Power Point), The Bat, Outlook), графические редакторы (Photoshop, CorelDRAW)-
на уровне небольших корректировок. Профессиональные программы: CRM, ERP (SAP), 1С-частично.
Графические отчеты (10 лет опыта)

Составление деловых писем (3 года опыта)

Составление технического задания, Брифов (5 лет опыта)

Ценообразование (4 года опыта)

Маркетинговые исследования (14 лет опыта)

Организация и проведение концертов (7 лет опыта)

Составление презентаций (5 лет опыта)

Проведение маркетингового аудита (5 лет опыта)

Дополнительная информация:
Ведущий специалист и руководитель в отделе маркетинга (B2C – FMCG, HoReCa, B2B – франчайзинг).
Целеустремленность, ориентация на результат.
Ответственная и самомотивированная
Стратегическое мышление
Быстрая обучаемость
Умение оказывать влияние на людей, обучать, передавать свой опыт подчиненным посредством личного примера.
Умение планировать, организовывать и контролировать работу.
Способность быть требовательным к подчиненным.
Быстрая реакция
Хорошие аналитические навыки. Уверенный пользователь ПК (Word, Excel).
Творческое мышление, высокий уровень общей культуры;
Позитивное отношение к служебным поездкам/работе на новых объектах в силу быстрой реакции и адаптируемости.
Не конфликтная, коммуникабельная.
Есть опыт проведения тренингов

Образование

ОНЭУ им. М.И. Зверякова

высшее , с 2010 по 2011 (1 год)
Экономика предприятия, маркетинг, Одесса,

ЮНПУ им.К.Д.Ушинского

высшее , с 1996 по 2003 (7 лет)
Психология, психолог, Одесса,

Курсы и тренинги

МБА за 2 дня. Как сделать прорыв в бизнесе. (2014, 2 дня) (2014, 2 дня) Ораторское искусство 2.0 (2015, 1 день) (20145, 1 день) Харизма лидера. Имидж и мистика, психология и власть. (2015, 1 день) Крест лидера (2015 1 день) (2015, 1 день) Риторика, ораторское искусство. Этикет. Школа А. Казакевич (1 месяц)

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/direktor-po-marketingu-240128