

*Соискание должности РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА
маркетинга, рекламы и PR*

Трошина Ирина Анатольевна

Дата рождения: 26 июня 1985 года. Замужем, детей нет, переезд невозможен.

Адрес: Москва, ст. м. "Петровско-Разумовская"

Телефон: +7 (903) ***-93-27 , **e-mail:** ****@mail.ru

Цель поиска работы: Хочу работать по своей специальности – «PR и маркетинг» в компании, где есть возможности для профессионального совершенствования и карьерного роста.

Образование:

2004 – 2008. Российский государственный гуманитарный университет, Москва
Социологический факультет, специализация «PR и маркетинг»

2002 – 2004. Техникум менеджмента и бизнеса, Москва

Опыт работы:

04.2007 – наст.вр. ООО ГК «BWell» – рекламное агентство полного цикла, существует на рынке более 7 лет. Клиенты компании – Coca-Cola, Johnson&Johnson, L'oreal, Bisca, СК Квартал и др.

09.2008 – наст вр. Заместитель директора по маркетингу.

Основные обязанности:

- Разработка и реализация маркетинговых и коммуникационных стратегий.
- Marketing research (исследование рынка, анализ конкурентной среды, исследование потребителей, торговой марки, оценка каналов дистрибуции, оценка эффективности рекламных кампаний).
- Анализ и оценка эффективности (доля рынка, объем продаж, знание марки, доля информационного присутствия и др.).
- Управление брендами в сфере рекламных услуг (нейминг, брендинг, ребрендинг, рестайлинг, разработка сайтов, создание презентаций, позиционирование на рынке и др.).
- Мониторинг рекламной активности компаний (весь рынок).
- Организация работы отдела маркетинга, составление планов и координация их выполнения.

04.2007 – 09.2008. Специалист по рекламе

Основные обязанности:

Сопровождение рекламных кампаний на всех этапах производства:

- Проведение встреч на высшем уровне руководства.
- Подписание договоров.
- Анализ (анализ рекламной активности, потенциальной аудитории, медиаканалов и медианосителей и др.).
- Медиапланирование с учетом целевой аудитории.
- Согласование бюджета рекламной кампании, составление графика оплат.
- Производство аудиовидеороликов, POS-материалов.
- Подготовка финансовой отчетности.
- Составление отчетов pre& post-campaign.

09.2004 – 04.2007. ЗАО “АВТ полиграф Лтд”. (полиграфическая компания. Официальный дилер в Москве европейских компаний GBC , VELA , Flint Group . Siegwark, Sava, Huber и др.)

Ведущий менеджер по продажам.

Основные обязанности:

2005 – 2007 – разработка концепции и дизайна рекламных материалов компании, организация участия компании в выставках

Достижения: Разработала концепцию и организовала изготовление стенда компании на международной выставке «Полиграфинтер–2007» в Крокус Экспо.

2004 – 2005 – поиск и привлечение новых покупателей полиграфических материалов и услуг, ведение переговоров и составление договоров, технологическая и консультационная поддержка.

Достижения: Увеличение базы клиентов на 20%.

Дополнительные сведения:

- Опытный пользователь MS Office (Power Point, Exel), Internet и др.
- Английский и немецкий язык – технический.
- Налаженные отношения с СМИ (радио, ТВ, Internet, пресса).
- Водительские права категории «В».
- Не имею вредных привычек.

Личные качества:

У меня оптимистичный взгляд на жизнь. Люблю ставить перед собой сложные задачи, это помогает достичь фантастических результатов. Приветствую порядок в работе и требую того же от своих сотрудников. Считаю одним из своих плюсов способность быстро адаптироваться к изменениям в рабочем процессе. Обладаю аналитическим умом, но вместе с тем люблю участвовать в творческом процессе.

Хобби:

В свободное время люблю читать, выращивать комнатные растения, смотреть хорошее кино. Летом катаюсь на роликовых коньках.



Хорошо: структура резюме, четко сформулированы цель трудоустройства, карьерные планы и личные качества.

Желательно доработать: указать дополнительный телефон, достижения на последнем месте работы.