



Федотов Алексей Юрьевич

33 года, 16.02.1990

+996 505 857 795

[@FedotovQA](#) - telegram

FedotovQA@gmail.com

Проживает: Бишкек

Гражданство: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Опыт работы — 6 лет 1 месяц

Февраль 2022 —
Декабрь 2022
11 месяцев

ООО МДС

Москва, aaagr.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство и продажа рекламно-сувенирной продукции

Директор филиала

Оперативное и стратегическое управление филиалом

Выстраивание отдела активных продаж.

Формирование и реализация краткосрочных и долгосрочных целей и задач.

Анализ бизнес-процессов, выполнение текущих плановых показателей филиала.

Разработка планов, направленных на повышение эффективности работы филиала их реализация и достижение новых результатов.

Поддержание существующей системы по управлению персоналом филиала и внедрение новых результативных процессов.

Постановка задач, контроль качества и стандартов работы коллектива.

Разработка и внедрение мероприятий, направленных на повышение уровня продаж и сервиса в работе отделов.

Разработка и реализация планов по расширению производства.

Управление системой мотивации сотрудников.

Управление бюджетом филиала.

Внедрение автоматизации бизнес- процессов (1С и Bitrix24).

Ведение административной деятельности, представление и защита филиала при взаимодействии с органами власти.

Ведение и предоставление необходимой отчетности собственникам и совету директоров.

Февраль 2020 —
Февраль 2022
2 года 1 месяц

СОФТ ЭНД СВИТ ЛИМИТЕД

Москва, softsweet.com

Продукты питания

- Молочная продукция (продвижение, оптовая торговля)
- Молочная продукция (производство)

Директор филиала

Оборудование и ингредиенты для производства мороженого.

Задачи:

Формирование стратегии развития бизнеса на территории Москвы и области, разработка финансовых целей, бюджетов; прогнозирование объемов продаж и производства.

Анализ и выявление трендов, возможных сценариев развития рынка, анализ конкурентной среды, прогнозирование развития рынка, анализ потребительских предпочтений.

Разработка и усовершенствование маркетинговой, ассортиментной, ценовой, и клиентской политик.

Формирование команды (3 торговых представителя), в том числе найм, обучение,

мотивация сотрудников, постановка задач и контроль исполнения.

Разработка и вывод на рынок новых продуктов и услуг; разработка и предложение ценовой стратегии в рамках жизненного цикла новых продуктов; разработка и координация плана запуска нового ассортимента.

Проведение переговоров, выстраивание долгосрочных отношений с клиентами и партнерами. Участие в профильных выставках.

Создание и развитие цифровой инфраструктуры (сайт, страницы в социальных сетях).

Обеспечение достижения целевых финансовых показателей.

Ключевые результаты:

- Организовал эффективную работу филиала; внедрил бизнес-процессы и процедуры, регламентирующие его работу;
- Внедрил и адаптировал под потребности бизнеса 1С и Bitrix;
- Оптимизировал ассортимент выпускаемой продукции в соответствии с потребностями рынка;
- Разработал и запустил сайт;
- Полностью реализовал торговое оборудование за 2 месяца;
- Заключил контракты с дистрибьюторами (в т.ч. Айсберри).

Portobello

Москва, Portobello.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство и продажа рекламно-сувенирной продукции

Менеджер по развитию

Производство рекламно-сувенирной продукции.

Задачи:

Обеспечение качественной и количественной дистрибуции на вверенной территории (Москва+Регионы).

Исследование конъюнктуры рынка (клиентская база (ее изменения, перспективы, риски и пр), спрос, предложение, цены, конкуренты и потребители, пр.).

Разработка и реализация стратегии и тактики продаж.

Проведение договорных кампаний, согласование условий сотрудничества, достижение взаимных договоренностей.

Обеспечение выполнения плановых объемов продаж, маржинального дохода, контроль уровня расходов.

Ключевые результаты:

- Рост продаж за период работы +80%;
- Рост клиентской базы + 20%;
- Инициировал оптимизацию наполнения карточек товара на сайте, что привело к росту продаж с сайта;
- Изменил ЛК на сайте для визуализации программы лояльности для партнеров;
- Инициировал разработку ПО для анализа остатков и прогнозирования закупок;
- Запустил рекламные кампании посредством соц. сетей.

Причины ухода - предложение от Softsweet

Альбаника/Проект 111

Москва, albanika.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство и продажа рекламно-сувенирной продукции

Руководитель отдела продаж и маркетинга

Производство и продажа рекламно-сувенирной продукции.

Задачи:

Август 2019 —
Январь 2020
6 месяцев

Февраль 2018 —
Февраль 2019
1 год 1 месяц

Формирование стратегии развития бизнеса (B2B/B2C).

Анализ рынка, мониторинг деятельности конкурентов, выявление потребностей клиентов, корректировка стратегии в соответствии с изменениями на рынке.

Организация и контроль маркетинговых акций (online/offline), рекламных кампаний, направленных на стимулирование продаж и повышение узнаваемости бренда.

Управление ассортиментом и ценовой политикой, ввод новых товарных категорий, повышающих маржинальность бизнеса.

Руководство командой (до 6 чел.), в том числе планирование, найм, обучение; разработка и внедрение KPI, мотивационных программ.

Переговоры с клиентами и контрагентами, сопровождение сделок.

Обеспечение достижения стратегических целей и KPIs: выполнение планов по объему продаж, рентабельности, дебиторской задолженности и т.п..

Ключевые результаты:

- Альбаника:

- разработал УТП, общее позиционирование и ключевые преимущества компании;
- разработал стратегию продвижения;
- разработал сайт-конструктор толстовок для выхода компании на рынок B2C;
- доработал CRM и бизнес-процессы (написание ТЗ, контроль, внедрение).

- Проект 111:

- выстроил эффективные отношения с партнерами – рекламными агентствами;
- обучил дилеров (клиентов) товарному ассортименту, особенностям технологий нанесения/брендирования, работы с сайтом (поиск товара, работа с карточкой товара, формирование заказа...) и личным кабинетом;
- оптимизировал товарный ассортимент по результатам анализа рынка.

Июль 2016 —
Февраль 2018
1 год 8 месяцев

AAA Групп

Новосибирск, aaagr.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Руководитель отдела развития

Задачи:

Формирование коммерческой и маркетинговой стратегий, их реализация.

Коммуникация с заказчиками, представление интересов компании на встречах, участие в тендерах.

Использование креативных методик для разработки уникальных предложений.

Формирование и согласование расчетов, предварительных экономик по проектам, заключение контрактов

Координация работы между всеми департаментами компании для обеспечения своевременного и качественного исполнения заказа клиента.

Копирайт для материалов компании, создание видео контента.

Организация и контроль качества клиентского сервиса.

Часть реализованных проектов:

20.08.17 Проект «Видео Среда» (видео + коммуникационная кампания)

03.10.17 Велофестиваль «Второе Дыхание» (клиент + партнёрка + участие)

03.10.17 Мастер-класс Игоря Манна «Маркетинг без бюджета 2.0 30+ Новых инструментов» (клиент + партнёрка + участие + сбор контактов)

28.10.17 Конференция Груша (разработка стенда, сбор контактов + коммуникационная кампания)

16.11.17 Конференция eMarketingSib 2017

Зя Сибирская конференция «Эффективный интернет-маркетинг: Как получить результат» (спикер + партнёрка + коммуникационная кампания + сбор контактов)

Тема: «Эффективные инструменты увеличения конверсии: честность, геймификация,

промопродукция. Кейс и рекомендации по применению»
29.11.17 Конференция Фишка практико-ориентированная студенческая конференция
(выступление + коммуникационная кампания)
Тема: «Marketing Gifts – связующее звено между offline и online»
28.11.17 Проект «Подарок Недели» (видео + коммуникационная кампания)

Образование

Неоконченное высшее

2018

НГПУ ИРСО

Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере

Повышение квалификации, курсы

2023

Software Testing Introduction

EPAM

2023

Директор по Digital B2B-Маркетингу

ООО МАЕД

2022

Менеджер по продажам

NEXT EDUCATION GROUP LIMITED, l-a-b-a.com

2021

Управление финансами

NEXT EDUCATION GROUP LIMITED

2021

Построение бизнес-процессов

NEXT EDUCATION GROUP LIMITED

2021

Стратегический маркетинг

NEXT EDUCATION GROUP LIMITED

2020

Поисковое продвижение

ООО "Нетпромоутер"

2020

Таргетированная реклама

ООО "Нетпромоутер"

2020

Контекстная реклама

ООО "Нетпромоутер"

2019

Продажи по Scrum в B2B. Agile sales.

<https://scrumtrek.ru>

2018

TOTAL REWARDS - эффективная мотивация сотрудников в современной компании

Международная образовательная платформа LABA (l-a-b-a.com)

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Маркетинговые коммуникации Social Media Marketing Маркетинговый анализ
Бюджетирование Обучение персонала Развитие бизнеса
Оптимизация бизнес-процессов Бизнес-планирование Управление продажами

Маркетинговые исследования Стратегия Развития Управление эффективностью
Запуск новых продуктов Разработка нового продукта
Управление отношениями с клиентами Стратегия продаж Маркетинговая стратегия
Разработка стратегии продвижения продуктов Ведение переговоров
Управление проектами Развитие продаж Управление командой Мотивация персонала
Планирование продаж

Дополнительная информация

Обо мне

Навыки выстраивания бизнес-процессов по повышению эффективности системы продаж и увеличению показателей прибыльности.
Знание и понимание всех основных маркетинговых инструментов, умение применять их эффективно.
Понимание современных тенденций digital маркетинга.
Высокие аналитические способности, стратегическое мышление, отличные коммуникативные навыки, навыки ведения переговоров и публичных выступлений.
Способен добиваться поставленных задач в условиях нестабильности, перемен и дефицита ресурсов.