



Светлана Соловьева

Женщина, 39 лет, родилась 30 августа 1985

+7 (926) 2582757 — предпочитаемый способ связи • Строго до 22-00
solovieva_sveta@mail.ru

Проживает: Москва, м. Митино

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель отдела маркетинга

220 000

₽

Специализации:

— Директор по маркетингу и PR (СМО)

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 20 лет 11 месяцев

Сентябрь 2020 —
Январь 2025
4 года 5 месяцев

Русская Торфяная Компания (ТМ Торфяная поляна)

Москва, rutorf.com

Добывающая отрасль

- Добыча и обогащение минерального сырья (соль, сера, глинозем), разработка карьеров (песок, глина, камень), добыча торфа

Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Прямое подчинение генеральному директору компании.

Первые 2,5 года самостоятельная работа над всеми направлениями маркетинга (стартап, поэтому все ресурсы были направлены на развитие и становление компании). В дальнейшем:

- * Управление отделом маркетинга: формирование и операционное управление отделом маркетинга, рекламы и PR, постановка задач, контроль и оценка результативности каждого специалиста (менеджер по рекламе, PR-специалист, бизнес-аналитик, графический дизайнер, SMM-специалист).
- * Разработка и реализация маркетинговой стратегии: разработка маркетинговой стратегии для всей группы компаний, позиционирование и оценка узнаваемости брендов, бюджетирование, участие в разработке бизнес-плана предприятия и реализация стратегии.
- * Развитие брендов: создание с нуля и вывод на рынок нескольких брендов компании («Торфяная поляна», «ДарЭко», «БерриКо», «Гуматаген») с широкой ассортиментной линейкой.
- * Создание маркетинговых материалов: полное создание всей визуально-текстовой части маркетинговой стратегии (от разработки брендбука до дизайна упаковки продукции и дизайна сайта).
- * Оптимизация производства: аналитика и поиск оптимизационных возможностей на каждом этапе производства продукции.
- * Анализ конкурентов: анализ брендовых активностей конкурентов.
- * Реализация рекламных кампаний: реализация рекламных кампаний (трейд-маркетинговые активности, организация участия в выставочно-конгрессных мероприятиях, digital-реклама, SMM и др.), аналитика и отчетность.
- * Закупки: поиск и закупка POS-материалов.

Результаты работы:

- * Управление командой: создание и успешное руководство отделом маркетинга из 5 специалистов.
- * Брендинг: создание бренда РТК и сопутствующих брендов компании, разработка брендбука и стратегии развития, реализация стратегии.
- * Вывод брендов на рынок: вывод на рынок 7 брендов с общей ассортиментной линейкой в 75 SKU (РТК, «Торфяная поляна», «ДарЭко», Craft, «БерриКо», New Nature, ГУМАТАГЕН).
- * Расширение дистрибуции: выход в самые крупные ритейл-сети с основными брендами компании, СТМ от ритейл-сетей и выход на маркетплейсы (Leroy Merlin, Лента, Дикси, Светофор, Fix Price, Пятёрочка, Покупочка, Победа, Твой Дом, Леонардо, Все Инструменты, Евроторг, Магнит, Мария-Ра, Доброцен, Лето и др.) — присутствие в 87% крупнейших сетей РФ.
- * Финансовые показатели: увеличение выручки компании в 7 раз с 2020 по 2022 год, улучшение чистой прибыли на 75,5% за тот же период.
- * Узнаваемость бренда: показатели спонтанной узнаваемости основного бренда компании (РТК) выросли с 0 до 11%, что является высоким показателем для стартапа на давно сформированном рынке.

Август 2018 —
Июль 2019
1 год

RAVAK Russia

Москва, www.ravak.ru/

Товары народного потребления (непищевые)

- Сантехника (продвижение, оптовая торговля)
- Сантехника (производство)

Руководитель отдела маркетинга

Прямое подчинение генеральному директору компании.

Управление отделом маркетинга: формирование и управление командой из пяти человек (графический дизайнер, менеджер по рекламе, интернет-маркетолог, SMM-менеджер, обучающий тренер).

Разработка и реализация маркетинговых стратегий: разработка и реализация маркетинговых и коммуникационных стратегий для рынков B2B и B2C. Медиапланирование. Организация рекламных акций и стимулирующих мероприятий. Управление финансовыми потоками и бюджетом (работа с рекламным бюджетом до 700 000 евро). Проведение тендеров на закупку POS-материалов, застройку стендов, организацию мероприятий и online-поддержку. Анализ рыночной и конкурентной среды, разработка планов и инициатив по работе с потребительскими ожиданиями, мотивацией к покупке и устранению барьеров.

Взаимодействие с партнёрами и дистрибуцией: планирование промо-активностей совместно с дилерами и партнёрами (территория РФ, Беларусь, Казахстан). Проведение ATL и BTL-кампаний, оценка эффективности.

Брендинг и креатив: работа с фирменным стилем. Разработка креативных концепций и рекламных кампаний. Производство рекламно-информационных материалов (дизайн, полиграфия, сувенирная продукция, аудио/видеоролики).

Проектное управление: проектный менеджмент. Создание и вывод новых продуктов на рынок (например, предложение SET, новый сервис по сопровождению клиентов, дизайн-бюро). Разработка стандартов оформления BrandZone. Ребрендинг. Мерчендайзинг в точках продаж.

Исследования рынка: проведение качественных исследований потребительского поведения (Mystery Shopping).

Digital-маркетинг: работа с сайтами компании (RU, BY, KZ): ведение каталога,

контент-наполнение (написание текстов), новости. Продвижение сайта и флагманского интернет-магазина (контекстная реклама, SEO). WEB-аналитика (Google Analytics, Яндекс.Метрика), SEO, контекстная реклама, SMM, таргетированная реклама.

Event-маркетинг: организация и проведение обучающих мероприятий (семинары для продавцов и дизайнеров) и внутрикорпоративных мероприятий (корпоративы, тимбилдинги).

Контент-маркетинг: копирайтинг и рерайтинг текстов для сайта, карточек товаров, каталогов, новостей, информационных писем и поздравлений.

Кросс-функциональное взаимодействие: кросс-функциональное управление. Взаимодействие с первыми лицами компании. Делопроизводство, разработка и внедрение регламентов и стандартов взаимодействия.

Достижения:

- * Создание и развитие отдела маркетинга из пяти человек (на момент прихода был только дизайнер).
- * Организация стенда компании (200 м²) на выставке Mosbuild.
- * Развитие социальных сетей (Instagram, Facebook, ВКонтакте) с нуля. Среднемесячный охват аудитории — 50 000 человек. Значительный рост аудитории (с 0 до 9 000 подписчиков без привлечения ботов).
- * Организация бесперебойного обеспечения региональных управляющих всеми необходимыми POS-материалами.
- * Проведение ребрендинга и внедрение нового фирменного стиля.
- * Организация 72 обучающих семинаров в 56 городах РФ, Беларуси и Казахстана.
- * Увеличение оборота флагманского магазина ravak-market.ru на 342%.
- * Увеличение общего оборота компании на 5%.
- * Снижение расходов на производство POS-материалов на 35% за счёт привлечения новых поставщиков.
- * Публикация 7 статей с упоминанием бренда в крупных тематических журналах за 4 месяца без привлечения бюджета.

Июнь 2016 —
Июнь 2018
2 года 1 месяц

Gipfel International

Москва, gipfel.net

Розничная торговля

- Несетевая розница, мелкий опт

Товары народного потребления (непищевые)

- Посуда, свет, товары для дома (продвижение, оптовая торговля)
- Посуда, свет, товары для дома (производство)

Директор по маркетингу и рекламе

Прямое подчинение генеральному директору компании.

- * Стратегическое планирование: Разработка и внедрение маркетинговой и рекламной стратегии компании, включая позиционирование бренда и соответствие бизнес-целям. Планирование и организация работы отдела маркетинга и рекламы (команда: дизайнер, трафик-менеджер, SMM-менеджер).
- * Реализация маркетинговых активностей: Разработка и реализация маркетинговых планов и рекламных кампаний, оценка их эффективности. Организация и проведение маркетинговых мероприятий (offline и online). Анализ маркетинговой активности конкурентов (анализ цен, ассортимента, уровня сервиса и т.д.).
- * Анализ и отчетность: Мониторинг ключевых показателей розничной сети (трафик, конверсия, средний чек и др.), формирование отчетности и принятие оперативных решений на основе анализа данных.

- * Коммуникации: Взаимодействие с руководителями розничной сети, администрациями торговых центров по вопросам рекламы и размещения рекламной навигации (размещение баннеров, указателей, табло и т.д.). Оптимизация расходов, контроль изготовления и размещения, документооборот.
- * Digital-маркетинг: Управление интернет-маркетингом: развитие и поддержка корпоративного сайта и интернет-магазина. Использование инструментов веб-аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics, Top Mail). SEO-оптимизация, контекстная реклама, SMM.
- * Брендинг и рекламные материалы: Разработка концепций фирменного оформления для новых магазинов. Разработка и производство рекламных материалов (листовки, каталоги, POS-материалы, сувенирная продукция). Организация фото- и видеосъемок.
- * Программа лояльности: Разработка и внедрение программ лояльности для привлечения клиентов и повышения продаж.
- * PR и СМИ: Организация присутствия бренда на федеральном телевидении (НТВ, СТС, ТВ Центр, ТНТ, Пятница). Копирайтинг/рерайтинг (слоганы, тексты, пресс-релизы, статьи, новости, механики акций, сценарии).
- * Event-маркетинг: Организация и проведение выставочной деятельности (HouseHold Expo, BuyBrand, Ambiente). Организация и проведение внутрикорпоративных мероприятий (до 150 человек).
- * Финансы: Финансовое планирование и составление бюджетов отдела, контроль исполнения бюджетов и отчетность.
- * Дополнительно: Организация и контроль проведения SMS-рассылок.

Апрель 2015 —
Май 2016
1 год 2 месяца

BAON-DESAM

Москва, www.baon.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Менеджер по рекламе франчайзинговой сети

Подчинение: Директору по маркетингу и рекламе

Основные обязанности:

- * Планирование и бюджетирование: Разработка годового, квартального и ежемесячного планов рекламных мероприятий. Планирование и контроль рекламного бюджета.
- * Взаимодействие с партнерами: Консультирование партнеров по франчайзингу, предоставление макетов рекламных материалов, презентация акций, помощь в разработке рекламной продукции, составление отчетов по компенсациям.
- * Реклама в торговых центрах: Размещение навигационной рекламы в торговых центрах. Взаимодействие с администрацией ТЦ, размещение информации об акциях на сайтах ТЦ.
- * Управление подрядчиками: Контроль работы подрядчиков по производству и размещению рекламных материалов. Поиск новых рекламных носителей.
- * Оформление точек продаж: Разработка, производство и логистика POS-материалов, вывесок и фирменной сувенирной продукции (indoor/outdoor оформление).
- * Мотивационные программы: Разработка, внедрение и оценка эффективности мотивационных программ для партнеров (франчайзи) и конечных потребителей.
- * Email и SMS-маркетинг: Организация еженедельных email и SMS-рассылок. Полный цикл создания контента (копирайтинг, дизайн, взаимодействие с дизайнерами).
- * Документооборот: Ведение всей необходимой документации.

Март 2014 —
Апрель 2015
1 год 2 месяца

To Be Bride

Москва, www.tobebride.ru

Розничная торговля

- Несетевая розница, мелкий опт

Товары народного потребления (непищевые)

- Посуда, свет, товары для дома (продвижение, оптовая торговля)
- Посуда, свет, товары для дома (производство)

Менеджер по PR и рекламе

1. Работа со СМИ

Создание новостей для размещения в СМИ

Участие в спец. Проектах (отбор и предоставление фото или непосредственно моделей платьев, предоставление всей необходимой информации, обсуждение и утверждение конечного результата)

Информирование об изменениях адресов и телефонов салонов

Информирование о линейках бренда, представленных в бутиках компании (To be Bride, To be Bride Evening, To be Bride Couture, To be Bride Jewellery, To be Bride Accessories, 2bb)

Предоставление платьев и аксессуаров для съемок

Постоянный контакт с представителями СМИ и помощь во всех вопросах возникающих относительно работы компании

Документооборот (счета, договора, приложения, акты и др. Документация)

Предоставление информации для информационных порталов (новости, акции, скидки)

Инициирование съемок в салонах сети

2. Public relations

Подготовка и проведение PR акций

Разработка плана проведения PR-кампаний, прогнозов влияния на имидж предприятия

Определение бюджета PR-компаний

Организация пресс-конференций, брифингов, медиа-китов, бэкграундов, интервью руководителя

Создание информационных поводов

Написание/редайт пресс-релизов, новостей, статей для журналов, текстов презентаций, каталогов, сайта

3. Работа с дилерами компании

Написание новостей компании и выкладка на сайт

Инициирование рекламных компаний (сбыт) для дилеров

Написание статей для "Свадебной школы To be Bride"

Написание текстов для дилерской рассылки и рассылка информационных писем

Оформление торговых точек и снабжение фирменной продукцией.

4. SMM

Ведение Twitter-, VK-, Instagram-, Facebook-, YouTube- аккаунтов

5. Copywriting - тексты, наполнение рекламных материалов, сайта (лично), разработка идей акций, работа с дизайнерами на аутсорсе.

6. Реклама

Планирование и реализация рекламных кампаний

Заказ рекламных материалов, сувенирной продукции, контроль их качества, логистика

Февраль 2013 —
Март 2014
1 год 2 месяца

Time Code

Москва, www.timetec.ru <http://www.timecode.ru>

Розничная торговля

- Интернет-магазин
- Розничная сеть (книги, игрушки, подарки, часы и прочее)

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по рекламе и связям с общественностью

1. Размещение рекламных имиджей в СМИ

Корректировка медиаплана, предоставляемого отделом маркетинга (цены, скидки, бонусы, форматы)

Бронирование рекламных страниц (для всех эксклюзивных брендов сети TimeCode: ANNE KLEIN, BOSS ORANGE, CHARMEX, ESCADA, FENDI, HUGO BOSS, JENNIFER LOPEZ, JUICY COUTURE, JUST CAVALLI, KAREN MILLEN, KOLBER, MORGAN, RODANIA, SALVATORE FERRAGAMO, SCUDERIA FERRARI, SECTOR, SWISS

MILITARY BY CHARMEX, TONINO LAMBORGHINI, VERSACE,
VERSUS)

Документооборот (счета, договора, приложения, акты и др. Документация)

Предоставление информации для информационных порталов, торговых центров (новости, акции, скидки)

2. Работа со СМИ

Создание новостей для размещения в СМИ

Участие в спец. Проектах (отбор и предоставление фото или непосредственно моделей часов, предоставление всей необходимой информации, обсуждение и утверждение конечного результата)

Информирование об изменениях адресов и телефонных бутиков

Информирование о брендах, представленных в бутиках компании

Предоставление часов для съемок

Постоянный контакт с представителями СМИ и помощь во всех вопросах возникающих относительно работы компании

3. Работа с ТЦ

Все вопросы, связанные с размещением рекламы в торговых центрах (каталоги, путеводители, постеры).

Сайты ТЦ (предоставление полной информации об арендаторах на страницах сайта)

Рекламные акции в ТЦ (утверждение и обсуждение условий участия, информирование технической команды и администрации магазинов)

4. Public relations

Подготовка и проведение PR акций

Создание информационных поводов

Написание пресс-релизов, новостей

Адаптация рекламной информации поступающей из Швейцарии/Италии на русский язык

5. Работа с дилерами компании

Написание новостей компании и выкладка на сайт

Инициирование рекламных компаний (сбыт) для дилеров

Разработка и внедрение мотивационных сбытовых акций для дилеров компании.

6. SMM

Ведение Twitter-, VK-, Instagram-, Facebook-, YouTube- аккаунтов

7. Copywriting - тексты, наполнение рекламных материалов, сайта, разработка идей акций, работа с дизайнерами в штате.

Январь 2003 —
Февраль 2013
10 лет 2 месяца

Сеть магазинов NOONE, рекламное агентство Prior.

Москва

Финансовый сектор

- Управляющая, инвестиционная компания (управление активами)

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

- Производство и продажа рекламно-сувенирной продукции
- Производство печатной, полиграфической продукции
- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Менеджер по рекламе и PR

Менеджер по рекламе и PR в сети магазинов No One;

Директ-маркетолог в агентстве Конмарк-ДМ;

Помощник директора BTL-департамента в международном рекламном агентстве Prior;

Менеджер по рекламе в рекламном агентстве PeopleCom.

Образование

Высшее

2007

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва

Факультет Коммерции и Маркетинга/Реклама, Диплом Государственного образца/Специалист

2002

Московский государственный университет природообустройства, Москва

Менеджер производства, Диплом Государственного образца/Ср. специальное образование

Повышение квалификации, курсы

2022

Кафедра радио

Школа DJ Groove, Спикер, Ораторское искусство, вербальная презентация, лектор

2020

FMCG & Retail Trade Marketing Forum 2020

Форум

2020

B2B Marketing Forum 2020

Форум

2019

День Бренда 2019. Стагнация как рывок?

Коференция

2018

Digital Brand Day: Reason To Believe

Конференция

2017

SMM-менеджер: продвижение бизнеса в социальных сетях

Центр онлайн-обучения Нетология-групп, SMM-менеджер

2016

Brandbuilding 2016

Конференция

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

PR Организация мероприятий Планирование рекламных кампаний

Пресс-релиз Event Management Реклама Управление проектами

Организаторские навыки Работа в команде SMM

Планирование маркетинговых кампаний Продвижение бренда

Организация выставок Организация корпоративных мероприятий

Запуск региональных рекламных кампаний Бренд-менеджмент

Закупка рекламных материалов Брендинг Позиционирование бренда

Запуск нового бренда B2B маркетинг B2C маркетинг

Адаптация трейд-маркетинговой стратегии Маркетинговая стратегия

Разработка маркетинговой стратегии Стратегия продаж

Стратегия Развития Разработка стратегии продвижения продуктов

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Дополнительная информация

Обо мне

Сильный лидер, способный мотивировать команду и добиваться высоких результатов в условиях динамично меняющегося рынка.

Я — демократичный руководитель, который даёт коллегам возможность максимально раскрыть свой потенциал и реализовать свои идеи, но при этом жёстко отношусь к некачественной работе, требую предельного внимания к деталям и соблюдения дисциплины (в части взятых на себя обязательств, выполнения сроков и достижения запланированных результатов).

Максимально активна в коммуникациях со смежными департаментами и легко нахожу общий язык с коллегами любого уровня (от первых лиц компании до линейного персонала с базовыми навыками).

Обладаю редким сочетанием сильных сторон характера: аналитического мышления и творческого подхода.

Люблю создавать бренды с нуля (концепцию, легенду, визуал и форм-фактор), наполнять их смыслами и видеть, как они выходят на рынок и завоевывают сердца целевой аудитории. Обладаю навыком не просто создания яркого бренд-визуала, а создания его на основе чёткой аналитики и цифр, чтобы в конечном итоге визуал стал эффективным инструментом продаж.

Обладаю большим опытом в создании креативных концепций и их реализации в области event-индустрии (BTL).

Компьютерные навыки: 1С — опытный пользователь; Adobe Photoshop/Illustrator, Sony Vegas — продвинутый пользователь. Профессионально работаю в области компьютерной 2D и 3D-графики, ретуши и видеомонтажа. Имею большой опыт в SMM и email-маркетинге.

Иностранный язык: Английский (C1) — продвинутый уровень.

Вождение: категория В, стаж более 20 лет.

История общения с кандидатом

Отклики

Руководитель отдела маркетинга (направление «Инженерные системы и Мебельные решения»)
12 марта 2025