



Иванова Мария Евгеньевна

Женщина, 23 года, родилась 30 ноября 2002

+7 (913) 2249407 — предпочтаемый способ связи
marivane8059@gmail.com

Проживает: Санкт-Петербург
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Не готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Account Manager / Client Services Specialist (Digital)

Специализации:

- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 2 года 6 месяцев

Октябрь 2025 —
настоящее время
5 месяцев

Realweb

Санкт-Петербург, realweb.ru/career

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
 - Разработка программного обеспечения
- СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование
- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Account manager

1. Чем занимаюсь:

- Сопровождаю клиентов на всех этапах работы с агентством: подписание, запуск, оценка результатов, закрытие.
- Управляю командой технических специалистов агентства: распределяю задачи, слежу за выполнением и качеством
- Готовлю отчеты и презентации по результатам РК

2. Хард скиллы:

- Анализ рынка&конкурентов
- Account management и полное ведение клиента на всех этапах сотрудничества
- Разработка медиапланов
- Работа с Яндекс Метрикой, Calltouch, Comagic

3. Софт скиллы:

- Быстро адаптируюсь к новым задачам: перешла из mobile performance в медийный web и не потеряла эффективности - перестроилась под новую среду
- Проактивна: улучшаю, если вижу, что можно сделать лучше.

Июль 2024 —
Июль 2025
1 год 1 месяц

Whiteleads

Санкт-Петербург

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

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

Junior account manager (стартовала как ассистент операционного менеджера)

1. Чем занималась:

- Вела до 13 клиентов одновременно, включая международные бренды и проекты с высоким уровнем требований.
- Работала с офферами в разных вертикалях (dating, betting, e-commerce, подписки, entertainment).
- Согласовывала креативы и вела коммуникацию между клиентом и бинг-отделом.
- Анализировала KPI, траты и результаты кампаний, готовила внутренние и внешние отчёты.
- Руководила небольшой командой, организовывала её работу и отвечала за результат.

2. Хард скиллы:

- Account management, ведение клиентских проектов.
- Работа с Appsflyer, Adjust, AppMetrica.
- Анализ KPI и метрик.
- Деловая переписка на русском и английском (B2).
- Подготовка отчетов и аналитики.

3. Софт скиллы:

- Умею выстраивать доверительные отношения с клиентами и отстаивать интересы команды.
- Быстро адаптируюсь к новым задачам и эффективно работаю в многозадачной среде.
- Обладаю лидерскими качествами и способна организовать команду для достижения результата.

4. Достижения:

- Систематизировала информацию отдела, объединив данные в единую базу, что сократило время поиска информации и повысило прозрачность процессов.
- Обучила и вывела на результат двух специалистов, полностью подготовив их к самостоятельному ведению офферов.

Январь 2024 —

Март 2024

3 месяца

Свеза

Практикант в отделе продаж

Занималась анализом рынка и поиском потенциальных клиентов. Через переписку на английском общалась с представителями компаний и изучала спрос и предложение в странах Персидского залива.

Октябрь 2021 —

Июнь 2022

9 месяцев

Digital Banana

Санкт-Петербург

Администратор

Организовывала общение между учителями и родителями; следила за наличием всего необходимого для занятий; принимала оплату. Помогала преподавателю в проведении занятия.

Образование

Бакалавр

2024

Бакалавр

Филиал национального исследовательского университета "Высшая школа экономики", Санкт-Петербург

Школа Экономики и Менеджмента, Международный бизнес и Менеджмент

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

Деловая переписка Английский язык Обучаемость Работа в команде

Маркетинговые метрики Лидерские качества Account Management