# Иван Иванов

# Стратегия выхода на рынки. Разработка новых цифровых продуктов.



+7 999 999 9999

ivanov@gmail.com

20.06.1979



Гражданство - РФ



Женат, 2 детей



www.linkedin.com/ivan



Более 10 лет управленческого опыта в области маркетинга, развития новых продуктов и вывода их на рынок. Отличное понимание рынков финансовых услуг, городской мобильности (urban mobility) и телекоммуникаций, а также других рынков В2С и В2В услуг.

Богатый опыт развития потребительского кредитования в Китае и странах юго-восточной Азии. Знание специфики работы в крупных международных и российских компаниях - лидерах рынков.

Владею обширным набором инструментов для эффективного операционного управления, от отчетности до мотивации. Являюсь экспертом в области разработки продуктов, маркетинга и продвижения, в чем имею ряд международных премий. Широко применяю цифровые технологии для привлечения клиентов, и управления отношениями с ними.

Имею успешный опыт запуска инновационных стартап-компаний, вышедших на траекторию уверенного роста за 1 год.

На текущий момент заинтересован в поиске новых возможностей на российском или европейском рынках. Готов присоединиться к профессиональной и амбициозной команде, настроенной на завоевание новых рыночных ниш, на активное развитие продуктов и услуг компании. Рассматриваю позиции уровня "С" или "С-1".

Готов к релокации (европейские страны в приоритете). Уверенно говорю на английском, польском и немецком языках.



**Стартапы.** Успешный опыт создания эффективно работающей компании в сегменте микрокредитования и платформы-агрегатора услуг такси. Оба проекты реализованы на Шри Ланке при моем непосредственном и активном участии в качестве СЕО и совладельца.

**Стратегический и операционный маркетинг.** Неоднократно лидировал или был медиатором разработки маркетинговой стратегии компании. Обладаю сильными навыками маркетингового планирования. Реализация кампаний в сферах маркетинговых коммуникаций по всем каналам, включая digital. CRM, а также программы лояльности и управления жизненным циклом.

**Цифровые технологии.** Многолетнее и активное использование разнообразных цифровых технологий для достижения оптимальных результатов в продвижении продуктов и услуг. Лидогенерация, работа с поисковиками, SEO, баннерные сети и SMM.

**Построение взаимоотношений с клиентами.** Эксперт в сфере выстраивания долгосрочных взаимоотношений с клиентами. Создание эффективных CRM решений. Управление репутацией бренда и компании. Опыт проведения аналитических исследований.

**Международные рынки.** Знание международных рынков, опыт работы в Китае и странах юго - восточной Азии.

Иван Иванов 1

#### 2017 - Частные стартап-проекты, Шри Ланка

#### До сегодня

#### Основатель, Генеральный директор

<u>Lotus</u> - платформа микрокредитования для населения. Основатель и Генеральный директор, Шри Ланка (https://lotus.loan)

- #2 игрок на рынке, 70 человек в штате
- Первая кампания онлайн микрокредитования, получившая официальное признание Регистратора
- Одна из самых продвинутых ІТ инфраструктур в Азии
- Высокий уровень доверия на рынке, более 33,000 подписчиков в Facebook

#### <u>Cab</u> - платформа вызова такси-онлайн. Основатель и Генеральный директор, Шри Ланка

• Создание и руководство проектами с "0". Достижение плановых операционных метрик

#### **2017 - 2018 ID Finance**, **AmmoPay**

#### Генеральный директор

АММОРАУ - сервис мгновенной продажи в рассрочку без присутствия кредитного эксперта.

#### Задачи:

- Общее руководство компании
- Построение отношений с акционерами и инвесторами

#### Достижения:

- заметное (в разы) снижение просроченной задолженности, путем оптимизации процесса верификации заемщиков, усиление команды по борьбе с мошенничеством, разработки программы обучения для партнеров
- увеличение объемов продаж в 4 раза в течение 6 месяцев

#### **2015 - 2017 PPF Group, Home Credit China**, Тайджин, Китай

#### Директор по маркетингу, Член исполнительного комитета

Home Credit Consumer Finance Co., Ltd. ("HCCFC") - крупнейший игрок на рынке потребительского кредитования в Китае. Более 30 миллионов клиентов, присутствие в 312 городах.

#### Обязанности:

- разработка продуктового портфеля POS-кредитов и кредитов наличными
- вывод бренда Home Credit на лидирующие позиции на китайском рынке
- сбор информаций о потребителях и формирование аналитики на сложном и закрытом рынке
- создание лучшего на рынке "клиентского опыта"

#### Достижения:

- создана лучшая на рынке продуктовой линейки банковских продуктов, которая стала стандартом для большинства игроков в Китае
- значительное увеличение рентабельности бизнеса за счет внедрения новой продуктовой линейки
- собрана и систематизирована информация о конкурентах (39 компаний) с регулярным обновлением
- оптимизирован процесс оформления заявки на кредит и ускорена процедура выдачи на 80%.
- создан крупнейший бренд в нише потребительского кредитования в Китае, завоевана потребительская лояльность у широкой аудитории
- реализован уникальный проект по спонсорству Китайской Футбольной Суперлиги

#### **2014 - 2015 МТС Банк,** Москва

#### Директор по маркетингу и стратегии

#### Обязанности:

- разработка бизнес-стратегии для розничного блока банка
- развитие синергии между цифровыми решениям телекома от МТС и банковского направления
- формирование новой CRM, основанной на аналитике телеком-провайдера и транзакционных операциях
- обновление онлайн-системы Банк-Клиент

#### Достижения:

Иван Иванов 2

- запущены 3 новых карточных продукта с базой в 300 000 клиентов
- разработана функциональность новой СКМ
- реализованы уникальные рекламные кампании с использованием технологии геотаргетинга
- новый мобильный банк многократно был признан лучшим приложением в 2015 году

#### **2012 - 2014 OTP Bank Russia**, Москва

#### Советник (Директор по развитию нового бизнеса)

#### Достижения:

- запущено несколько новых финансовых продуктов
- пересмотрена модель продаж онлайн продаж кредитных и транзакционных продуктов
- обновлена онлайн-система Банк-Клиент

#### **2008 - 2012 PPF Group, Home Credit & Finance Bank и Номос Банк,** Москва

#### Управленческие позиции в сфере маркетинга

2010-2012 Номос Банк, Директор по управлению маркетинговыми коммуникациями Достижения:

- запуск высокодоходных продуктов, разработана методология и внедрено программного обеспечения
- переформирована сеть филиалов: разработка новой системы продаж, сервиса и модели работы
- разработан бренд для вновь созданного розничного бизнеса (стратегия бренда: зонтичный бренд + суббренды: частный, корпоративный, розничный)

2008 - 2010 Заместитель директора по маркетингу и глобальный бренд менеджер Home Credit Group 2007- 2008 Руководитель отдела по маркетинговым коммуникациям Home Credit Bank

Управление 4 подразделениями: бренд и реклама (TTL), директ-маркетинг, поддержка розничной торговли (мерчандайзинг, торговый маркетинг и т. Д.), Ко-брендинговые программы (скидки, бонусы, карточные продукты)

**2006 - 2007 МТС**, Москва

Руководитель управления по сегментам

**2005 - 2006 TELE2 Russia,** Москва

Бренд и PR менеджер

**2003 - 2005 BBDO Marketing,** Москва

Менеджер по работе с ключевыми клиентами



### Образование

#### **2011** Tavistock Institute of Human Relations, Лондон

Practitioner, Consulting and change – Программа для консультантов в области Изменений и Организационного развития

#### 2006 Высшая Школа Экономики, Москва

МВА Программа "Политические и бизнес коммуникации"

#### Московский Государственный Лингвистический Университет

Диплом о ВО с отличием в области: Современные языки; Теоретическая и прикладная лингвистика



## Владение языками

Английский

Свободно

Польский, Немецкий

Разговорный