



Катогарова Анастасия Андреевна

Женщина, 32 года, родилась 31 мая 1990

+7 (920) 7642516 — предпочитаемый способ связи

aa.katogarova@yandex.ru

Проживает: Москва, м. Беломорская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Бренд-менеджер

Специализации:

— Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог

Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 7 месяцев

Июнь 2022 —
настоящее время
9 месяцев

Пик

Менеджер по маркетингу и рекламе

Полное маркетинговое сопровождение проектов:

- Разработка стратегии запуска новых проектов: проработка продуктовых USP, разработка структуры сайта, проработка рендеров/визуалов, текстов;
- Формирование стратегии и тактики продвижения проектов (жилые комплексы, сервисные апартаменты);
- Ежемесячная разработка медиапланов и их реализация (формирование, защита, контроль, оптимизация);
- Аналитика ключевых рекламных KPI проектов (лиды, резервы, продажи), понимание внешних и внутренних факторов, влияющих на жизненный цикл проекта, разработка и внедрение необходимых action plans;
- Работа в рамках годового бюджета без превышения, работа над снижением стикера проектов;
- Анализ деятельности и отчетность (еженедельная и ежемесячная) по конверсии в разрезе каналов, стоимости лидопотока и других используемых метрик;
- Синхронизация со смежными подразделениями (разработка тз, написание брифов, сбор и обработка информации, совместное выполнение задач);
- Активный анализ конкурентной среды (регулярный сбор информации о конкурентном окружении, закупка конкурентов, разработка action plans на основе проведенного анализа).

Февраль 2019 —
Июль 2022
3 года 6 месяцев

АВТОПРЕСТУС

Москва, autoprestus.ru

Автомобильный бизнес

- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Бренд - менеджер

Работа с марками: Volkswagen, Skoda, Audi.

Проектные задачи:

- Построение платформы бренда:

1. Аналитика по модели 4С (рынок, конкуренты, потребители, компания, клиенты).
2. Выявление целевой аудитории: мотивация, барьеры, инсайты.
3. Формулирование и систематизация знаний о компании, продукте и целевой аудитории в бренд-платформе в рамках продвижения дилерского центра АВТОПРЕСТУС.

- Разработка ребрендинга компании: создание логотипа, фирменной символики, сайта.

Регулярные задачи:

- Управление группой маркетологов (3 человека): постановка задач, обучение, контроль сроков и качества выполнения поставленных задач;
- Проведение маркетинговых исследований, конкурентный мониторинг;
- Разработка и защита годового бюджета проекта;
- Планирование, разработка и реализация программы активностей и рекламных мероприятий;
- Составление ежемесячного медиа плана: привлечение и увеличение качественного трафика клиентов (лидопотока);
- Разработка скриптов для отдела продаж;
- Разработка и проведение Event мероприятий;
- Анализ эффективности проведенных мероприятий;
- Поиск новых инструментов для продвижения компании;
- Разработка презентационных материалов;
- Разработка digital-маркетинговой стратегии и проведении рекламно-маркетинговых мероприятий: работа с системами веб-аналитики (Я.Метрика, Google Analytics), анализ посещений и эффективности сайта, проведение работ по повышению конверсии сайта;
- Разработка Landing Page;
- SMM – разработка концепции и управление аккаунтами в Instagram, VK, YouTube. Ведение рекламных кампаний в Facebook, Instagram, MyTarget;
- Организация и разработка рекламных текстов, плакатов, проектов;
- Размещение рекламы и взаимодействие с подрядчиками (СМИ, наружная реклама, печатные издания, медиа);
- Ведение документооборота (договоров, актов и счетов с подрядчиками).

Январь 2017 —
Февраль 2019
2 года 2 месяца

КорсГрупп (Кайзеравто)

Тула, vw-korsgroup.ru

Автомобильный бизнес

- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (производство)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по маркетингу

Работа с марками: Volkswagen, Audi, Nissan, Ford.

- Проведение маркетинговых исследований, конкурентный мониторинг;
- Разработка и защита годового бюджета проекта;
- Планирование, разработка и реализация программы активностей и рекламных мероприятий;
- Составление ежемесячного медиа плана: привлечение и увеличение качественного трафика клиентов (лидопотока);
- Разработка скриптов для отдела продаж;
- Разработка и проведение Event мероприятий;
- Анализ эффективности проведенных мероприятий;
- Поиск новых инструментов для продвижения компании;
- Разработка презентационных материалов;
- Разработка digital-маркетинговой стратегии и проведении рекламно-маркетинговых мероприятий: работа с системами веб-аналитики (Я.Метрика), анализ посещений и эффективности сайта, проведение работ по повышению конверсии сайта;

- Разработка Landing Page;
- SMM – разработка концепции и управление аккаунтами в Instagram, VK, Одноклассники, Fb. Ведение рекламных кампаний в Facebook, Instagram, MyTarget;
- Организация и разработка рекламных текстов, плакатов, проектов;
- Размещение рекламы и взаимодействие с подрядчиками (СМИ, наружная реклама, печатные издания, медиа);
- Ведение документооборота (договоров, актов и счетов с подрядчиками.
- Разведение проектов под особенности проектов и разные ца.

Декабрь 2012 —
Апрель 2016
3 года 5 месяцев

Ingate

Россия, www.ingate.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

Аккаунт менеджер

Построение платформы бренда в интернете для каждого проекта:

1. Аналитика по модели 4C (рынок, конкуренты, потребители, компания, клиенты).
2. Выявление целевой аудитории: мотивация, барьеры, инсайты.
3. Формулирование и систематизация знаний о компании, продукте и целевой аудитории в бренд-платформе.

Регулярные задачи:

- поддержание лояльности клиентов к компании;
- сбор дебиторской задолженности;
- ведение аналитики по действующим рекламным кампаниям, оценивать их эффективность и на основе этих данных давать рекомендации клиентам по улучшению бизнеса; - участие в разработке стратегии по развитию проекта клиентов;
- проведение презентаций и деловых переговоров с первыми лицами компаний;
- осуществлять допродажи по продлению пакетов услуг;
- развитие клиентов.

Образование

Высшее

2012

Тульский государственный университет, Тула

Институт высокоточных систем, Высокоэнергетические устройства автоматических систем (инженер)

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Работа в команде

Работа с большим объемом информации

Работа с сервисами сбора статистики (Я.Метрика)

Организация мероприятий

работа с форумами

Работа с SEO провайдерами

Работа с контекстными площадками

Ведение групп в социальных сетях

Разработка PR стратегии

Организаторские навыки

Ведение переговоров

Управление персоналом

Опыт вождения

Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

Отзывчивость

Вежливость

Умение легко поддерживать деловые и профессиональные контакты

Умение расставлять приоритеты

Оптимизм

Умение эффективно планировать свое время

Креативное мышление