



Дмитрева Евгения Владимировна

Женщина, 34 года, родилась 21 декабря 1985

+7 (913) 0209535 — предпочитаемый способ связи

info22.citrus@gmail.com

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

SMM-менеджер

Маркетинг, реклама, PR

- Управление маркетингом
- PR, Маркетинговые коммуникации
- Интернет-маркетинг

Занятость: проектная работа, частичная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, сменный график

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 11 лет 1 месяц

Июнь 2017 —
настоящее время
2 года 10 месяцев

Индивидуальное предпринимательство / частная практика / фриланс

Россия

SMM-менеджер

- Администрирование и продвижение страниц компании в социальных сетях (Instagram, ВКонтакте, Facebook)
- Создание с "0" и ведение страниц бренда в соцсетях
- Мониторинг активности конкурентов в сети
- Составление контент-планов, формирование графического и текстового контента
- Разработка и проведение конкурсов и акций для пользователей в соцсетях
- Работа с блогерами и лидерами мнений
- Работа с фрилансерами и внешними специалистами (дизайнер, моушндизайнер, копирайтер, фотограф, видеограф)
- Обратная связь с аудиторией, работа с негативными отзывами
- Настройка таргетированной рекламы
- Интеграция различных систем для автоматизации бизнеса с соц.сетями: facebook leads, amo crm, zapier.
- Посевы в группах
- Работа с тематическими интернет порталами
- Предоставление ежемесячной отчетности.

Реализовано более 7 проектов в сферах: образовательных услуг, салоны красоты/spa, общественного питания, детских и торговых центров, стоматологии.

Октябрь 2017 —
Июнь 2018
9 месяцев

NKH Studio

Москва, www.nkhstudio.ru

Менеджер по развитию

- Поиск и привлечение клиентов b2b
- Подготовка коммерческих предложений, проведение встреч с клиентами
- Контроль качества реализации рекламных кампаний
- Подготовка и заключение договоров
- Участие в конференциях, выставках, семинарах с целью поиска клиентов и партнеров
- Поиск и расчет тендерных предложений

Достижения:

1. Создание и развитие направления активных продаж компании, что увеличило число входящих заявок до 10 шт. в месяц.

Апрель 2017 —
Октябрь 2017
7 месяцев

ООО "Социальные проекты"

Россия, www.forums-awards.ru

Руководитель отдела продаж

Управление отделом продаж, контроль и помощь в выполнении плановых показателей и показателей KPI отдела (8 человек)

- Настройка и оптимизация бизнес- процессов, разработка стратегии развития компании
- Внедрение CRM системы
- Подбор менеджеров отдела продаж
- Обучение менеджеров отдела продаж (обучение и отработка всех этапов продаж, введение в должность, наставничество, помощь в "дожати" сложных клиентов) ;
- Создание системы продаж, технологии поиска и привлечения клиентов, написание скриптов.
- Мониторинг и анализ рынка event
- Выполнение личных плановых показателей по продажам
- Организация Event-мероприятий совместно с руководителями проектов (продумывание концепции мероприятия, поиск и привлечение партнеров)
- Работа на площадке проведения мероприятий: организация трансфера участников, встреча и расселение в отеле, рассадка на церемониях, контроль тайминга на площадке, помощь модераторам, организация и контроль кейтеринга (4 мероприятия разной социальной направленности)
- Проведение переговоров и презентаций услуг компании с разными категориями клиентов
- Ведение документооборота с клиентами :подготовка коммерческих предложений, закрывающих документов, составление претензий и согласование договоров.

Достижения:

- Оптимизировала ведение и обработку клиентской базы, что позволило увеличить повторные продажи по текущим клиентам на 30%. ;
- Найден и привлечен официальный бизнес-партнер для форумов (Бизнес Фэмили). ;

Ноябрь 2013 —
Декабрь 2016
3 года 2 месяца

Правовой центр "ЮрЭксперт"

urexperti.ru

Директор филиала

3 года 2 месяца

Директор филиала

- Открытие и развитие филиала, организация деятельности компании по предоставлению юридического сопровождения и консалтинга по различным вопросам законодательства. ;
- Настройка и оптимизация бизнес- процессов, разработка стратегии развития компании. ;
- Формирование отдела продаж (телемаркетинга) с нуля (4 человека). ;
- Создание профессиональной системы продаж, технологии поиска и привлечения клиентов, написание продающих скриптов. ;
- Подбор и обучение персонала, разработка должностных инструкций и мотивационной системы. ;
- Внедрение и настройка CRM системы. ;
- Разработка новых услуг, маркетинговых кампаний по их продвижению, интернет-реклама.

Достижения:

1. Выход на рентабельность через 9 месяцев после открытия филиала.
2. Проведение ребрендинга и рекламных кампаний в 2015 году, что обеспечило прирост по клиентам на 50%.
3. Личное ведение более 40 клиентов одновременно .

ООО "Гэллэри Сервис"

gallerymedia.com

Руководитель группы продаж / Менеджер по федеральным продажам

Декабрь 2009 - август 2013 Руководитель группы продаж / Ведущий менеджер по продажам

- Организация продаж рекламных площадей , развитие направления баинга и кросс-региональных продаж.

- Разработка и контроль выполнения рабочих планов группы, управление группой менеджеров по продажам (5 человек).

- Разработка плана мероприятий по увеличению объёма продаж.

- Контроль и координирование деятельности отдела продаж филиала компании в г. Бийск (выполнение плана продаж, распределение обязанностей между менеджерами, состояния сети рекламных конструкций).

- Работа с дебиторской задолженностью, документооборот, отчетность.

Достижения:

1. Перевыполнение группой годового плана продаж на 20% в 2013 году.

2. 100% возврат закрывающих документов.

3. Проведение в 2013 г. рекламного клуба с участием 47 крупных компаний города, что позволило привлечь 10 новых клиентов.

4. Выстроены партнерские отношения с крупными баинговыми агентствами: Mediaselection, Medianet, Deltaplan.

Декабрь 2009 - февраль 2012 Менеджер по федеральным продажам

- Продажа рекламных площадей федеральным клиентам (М.Видео, МТС, Билайн, СТС, ТНТ, VIANOR и др.).

Достижения:

1. Лучший сотрудник филиала в 2011 г.

2. Личное согласование адресных программ размещения с клиентами М.Видео и ТНТ в регионе, что позволило увеличить бюджет данных компаний в филиале с 60% до 80%.

3. Заключен годовой контракт с последующей пролонгацией на размещение с Дом.ру

Октябрь 2008 - сентябрь 2009 Менеджер по продажам, ООО "Аливи-Город" (РГ "Город")

- Продажа рекламных площадей местным и федеральным клиентам (50 клиентов).

- Нарботка новой клиентской базы.

- Руководство направлением широкоформатной и интерьерной печати, составление отчётности с подрядчиками.

Достижения:

1. Нулевая дебиторская задолженность по клиентам.

2. 70% клиентов стали ключевыми с долгосрочными договорами размещения (не менее 1 года).

Образование

Высшее

2013

Международный институт менеджмента ЛИНК (Открытый университет Великобритании), Барнаул

Профессиональный сертификат по менеджменту

2008

Алтайская академия экономики и права

Юридический факультет

2007

Алтайский государственный университет

Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем

Повышение квалификации, курсы

2019

Skillbox

Skillbox, таргетированная реклама в VK

2018

SMMAGNAT

SMMAGNAT, основной курс по SMM

2017

Тренинг переговоров. Методы влияния и убеждения

Moscow Business School

2013

Годовая программа вебинаров по изучению техники продаж

Adconsult

2012

Мастер-класс Р. Гандапаса "Пан или пропал. Идеология лидера-идеология победы"

Алтайская консалтинговая группа

2012

Мастер-класс И. Хакамады "Кайф, драйф и карьера"

Алтайская консалтинговая группа

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B1 — Средний

Навыки

B2B Продажи

Развитие ключевых клиентов

Управление отношениями с клиентами

Ведение переговоров

Управление лояльностью потребителей

Планирование рекламных кампаний

Ведение групп в социальных сетях

Social Media Marketing

Реклама

Социальные сети

Internet Marketing

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

- Собрана и быстро принимаю решения в стрессовой ситуации
- Способна найти общий язык с любым человеком и категорией клиентов.
- Самостоятельна в постановке задач и поиска инструментов их решения
- Работаю на результат и всегда добиваюсь выполнения поставленных задач
- Умею не просто слушать, а слышать клиентов и их потребности

Владение ПК, знание программ 1С: Заработная плата и Управление персоналом, 1С/8 Бухгалтерия, Charting Pro, Navision, Мегаллан, Битрикс24, графические редакторы (photoshop, canva), postmypost, сервисы аналитики (livedune, popsters).