

Практикуючий спеціаліст в  
області продажу та  
клієнтського сервісу



## Контактні дані

Телефон: +8 (792) 345 67 45  
Email: jessica-alba@roko.us  
Whatsapp: +8 (792) 345 67 45



## Ключові навички

- B2B, B2C маркетинг
- Маркетингові комунікації
- Аналіз конкурентного середовища
- Аналіз інформації та сегментація цільової аудиторії
- Керування взаєминами з клієнтами
- Інтернет - маркетинг
- Ребрендинг
- Нейминг
- Клієнтоорієнтованість
- Навички продажів
- Керування персоналом
- Навчання і розвиток персоналу
- Оцінка персоналу
- Проведення тренінгів та семінарів



## Технічні навички

- Word
- Excel
- PowerPoint
- Photoshop
- Illustrator
- Adobe acrobat
- Photo Work
- HTML



## Освіта

1992

Тернопільський національний  
технічний університет імені  
Івана Пулюя  
Київський політехнічний  
інститут імені Ігоря Сікорського  
Державний університет  
«Житомирська політехніка»



## Мови

Українська - рідна  
Суахілі B2  
Шумерська C3

завантажити  
резюме



# Джесіка Мері Альба

Маркетинг+Продажі+Навчання

Досвід роботи 19 років 11 місяців

березень 2008 - по теперішній час ТОВ "ГОЛЛІВУД" США.  
Помона, окр. Л.-Анджелес, Каліфорнія.

### Заступник керівника департаменту маркетингу та продажів

- Організація та контроль роботи департаменту маркетингу та продажів.
- Розробка бренд-буку компанії.
- Розробка та проведення маркетингових кампаній, підготовка брифів, проведення та контроль тендерів.
- Впровадження стандартів та контроль виконання плану маркетингових кампаній (BTL, Digital, SEO, Event).
- Аналіз конкурентного середовища, ЦА.
- Розробка нормативних документів: оптимізація бізнес-процесів.
- Планування та аналіз продажів, вжиття заходів щодо забезпечення досягнення запланованих цілей продажів.
- Організація в Компанії роздрібного продажу з нуля.
- Розробка та супровід трьох інтернет-проектів (Контент стратегія розвитку, робота з SEO-фахівцями).
- Курування служби аудиту та клієнтського сервісу.

серпень 2007 - березень 2008 - ТОВ "Болівуд"  
Bangladeash, Bogra, Bakshi Bazar.

### Провідний спеціаліст відділу навчання персоналу

- Проведення навчання за продуктами та послугами банку (кредити, вклади, рахунки картку), навчання банківським програмам та алгоритмам роботи.
- Проведення тренінгів (по роботі з клієнтами, з продажу).
- Складання програми та матеріалів для навчання.
- Мониторинг работы специалистов
- Участь в атестації працівників.
- Проведення командотворюючих тренінгів.

серпень 2005 - серпень 2007 - ТОВ "Фільм" УА, Київ,  
Бессарабка.

### Керівник відділу продажу маркетингу

- Створення відділу з продажу маркетингу з нуля.
- Побудова кадрової політики (підбору персоналу, навчання тренінги).
- Формування рекламної політики журналу.
- Створення та запуск нового рекламного видання Торговий ряд.
- Организация семинаров для рекламодателей с политической элитой город.

вересень 1997 - серпень 2005 - ТОВ "ПринесиКави" УА,  
Київ, "ГлазКО".

### Менеджер відділу продажів

- Організація відділу роздрібного продажу з нуля.
- Кадрова політика компанії (підбір персоналу, навчання тренінги та атестація).
- Створення планограми викладення товару.
- Формування замовлень постачальникам.
- Організація прийому та зберігання товару.
- Організація та контроль касової дисципліни, проведення інвентаризацій.

## Курси (підвищення кваліфікації)

2017 - Продавай! Продажі для всіх Іцхак Пінтосевич  
Київський фінансово-промисловий університет  
"Сінергія".

2016 - Реальний маркетинг, Бізнес Молодість.

2016 - Створення планограми викладення товару.

2016 - Інтенсив-Цех створення розвитку бізнесу з нуля  
Бізнес Молодість.

2014 - Маркетинг Чернігівський фінансово-  
промисловий університет "Ботинки".

2013 - Маркетинг Інтернет маркетинг Охтирська  
школа управління.