



Третьяков Сергей Александрович

Мужчина, 43 года, родился 24 февраля 1979

+7 (921) 3383772 — предпочитаемый способ связи
 zr2000@mail.ru

Проживает: Санкт-Петербург, м. Проспект Просвещения
 Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
 Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Директор по маркетингу

Специализации:

— Директор по маркетингу и PR (СМО)

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 26 лет 6 месяцев

Февраль 2017 —
 настоящее время
 5 лет 7 месяцев

Axis Петербург

Санкт-Петербург, peugeot-axis.ru

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

Директор по маркетингу

Построение системы маркетинга на предприятии:

- 1) Коммуникации: интернет, POS, наружная реклама, организация мероприятий.
- 2) Оперативное управление контентом.
- 3) Аналитика для принятия решений - цены, ассортимент, конкуренты.
- 4) Эффективность - индикация результатов работы.
- 5) Контроль качества - обратная связь от покупателей.
- 6) Стратегическое планирование успеха.

Действующая система маркетинга и командное взаимодействие с отделом продаж позволило увеличить объем продаж в 2017 году на 60% по сравнению с 2016 годом.

Август 2015 —
 Февраль 2017
 1 год 7 месяцев

INFOTELL, Call Center

Россия, www.infotell.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

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

Директор по маркетингу

1. Увеличение в 3 раза объема продаж от входящих обращений за счет: организации рекламной кампании в сети Интернет, улучшения конверсии в два раза за счет улучшения интерфейса, введения новых каналов лидогенерации, SEO-оптимизации сайта.
2. Внедрение CRM-системы с автоматическим распределением заявок в отдел, контролем обработки обращений.
3. Разработка системы оценки эффективности деятельности менеджеров отдела продаж в

- автоматическом режиме.
- 4. Разработка новых продуктов и технических решений.
- 5. Формирование стратегии развития компании.
- 6. Управление отделом качества.

Март 2014 —
Март 2015
1 год 1 месяц

ООО "Балт-Сервис"

Санкт-Петербург, www.krosbieco.ru

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная и другая спец.техника, оборудование, лифты, погрузочно-разгрузочное, складское оборудование (продвижение, оптовая торговля)

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- ВЭД, таможенное оформление

Розничная торговля

- Несетевая розница, мелкий опт

Товары народного потребления (непищевые)

- Стройматериалы, сборные конструкции для ремонта и строительства (продвижение, оптовая торговля)

Услуги для бизнеса

- Юридическое обслуживание

Заместитель генерального директора по маркетингу

1. Определение стратегии развития компании и ее реализация.
2. Организация маркетинговой деятельности компании: ассортимент, ценообразование, продвижение, рекламная поддержка отдела продаж (полиграфия, демонстрационные стенды, участие в выставках и пр.)
3. Продвижение холдинга в сети Интернет: создание и поддержание более 10 сайтов, SEO, контекстная реклама (Яндекс, Google), баннерная реклама, Интернет-магазин Авито, Пульсцен, Яндекс. Маркет, web-аналитика, составление семантических ядер, лидогенерация, юзабилити, внутренняя оптимизация и пр.
4. Привлечение субподрядных организаций и фрилансеров, организация взаимодействия со смежными подразделениями.
5. Оценка эффективности маркетинговых мероприятий и внесение корректировок в рекламные кампании.

Март 2011 —
Апрель 2013
2 года 2 месяца

Петрополитана тур

Санкт-Петербург, www.petropolitana.com

Услуги для населения

- Туристические компании

Директор по маркетингу

Организация маркетинговой деятельности компании - развитие собственных интернет-проектов (сайт компании и интернет-магазин); управление кампаниями в Яндекс. Директе; организация участия в выставках; выпуск полиграфической и сувенирной продукции; разработка программ лояльности и мотивации клиентов и менеджеров по продажам; работа с претензиями; организация бизнес-процесса по защите персональных данных в соответствии с ФЗ №152; работа с претензиями и договорами и т.д.

Июнь 2006 —
Март 2011
4 года 10
месяцев

ЗАО "Урмет Интерком"

Санкт-Петербург, www.urmet.ru

ЖКХ

- Слаботочные сети (монтаж, сервис, ремонт)

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Промышленное, бытовое электрооборудование и электротехника (продвижение, оптовая торговля)

Начальник отдела маркетинга и продаж

Организация системы продаж
Организация системы продвижения и рекламы
Планирование, координация, анализ и контроль деятельности отдела
Развитие новых направлений деятельности
Ведение переговоров с ключевыми контрагентами
Формализация бизнес-процессов

Январь 1995 —
Июнь 2006
11 лет 6 месяцев

Различные компании

Санкт-Петербург

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Маркетолог

Работал специалистом по маркетингу на различных рынках (FMCG и B2B), в компаниях, отличающихся как по стилю ведения коммерческой деятельности, так и по их положению на данных рынках. В различной степени имею опыт работы в следующих областях: инжиниринговые и финансовые услуги, технические средства безопасности, фармацевтика, строительные материалы, IT, продукты питания, легкая промышленность, выставочная деятельность и другие.

Основные направления деятельности:

1. Анализ положения объекта исследования на рынке, аудит маркетинговой деятельности, организация и проведение маркетинговых исследований, фокус-групп и пр.
2. Разработка и реализация стратегических планов, новых направлений деятельности компании.
3. Операционный маркетинг (активная деятельность): планирование и управление маркетинговыми программами и программами продвижения, бюджетирование, контроллинг.
4. Управленческие функции: организация деятельности новых подразделений, реорганизация существующих; постановка планирования деятельности и подразделений в частности, введение структурированных и прозрачных бизнес-процессов, постановка эффективных взаимоотношений среди структурных подразделений компании, введение более эффективных форматов работы на основе современных IT- технологий и др.

Образование

Высшее

2002

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Санкт-Петербург

Коммерции, Маркетинг

Повышение квалификации, курсы

2016

Эффективное управление персоналом

Инфотелл, Эффективное управление персоналом

2015

Введение в интернет-маркетинг

Национальный Открытый Университет ИНТУИТ, Сертификат:

<http://www.intuit.ru/verifydiplomas/100880884>

2015

Основы поисковой оптимизации (SEO)

Национальный Открытый Университет ИНТУИТ, Сертификат:

<http://www.intuit.ru/verifydiplomas/100882574>

2015

Продажи B2B, Стрессоустойчивость, Тайм-менеджмент

2008

Английский язык

Runov School

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — A1 — Начальный
Французский — A1 — Начальный

Навыки

Стратегический маркетинг Управление командой
Анализ бизнес показателей B2B маркетинг Маркетинговые исследования
Участие в профессиональных выставках Интернет маркетинг
Планирование маркетинговых кампаний Маркетинговый анализ
Маркетинговые коммуникации Яндекс.Директ Контекстная реклама SEO
Интернет-реклама Google AdWords Google Analytics
Разработка маркетинговой стратегии Продвижение сайтов
Лидогенерация Маркетинг услуг Аналитические исследования
Управление бизнес процессами Управление маркетингом
Стратегический анализ Internet Marketing Оптимизация бизнес-процессов
CRM Веб-аналитика Поисковая оптимизация сайтов Ценообразование

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Женат, воспитываю двух детей. В свободное время любит путешествовать, играть в футбол, ездить верхом.