



# Саратовцева Наталья Александровна



Моя скромная автобиография:

Родилась 22 марта 1986 года в Нижегородской области г. Кулебаки. Росла, училась, развивалась в любящей среднестатистической русской семье в маленьком провинциальном городке на юге Нижегородской области до 17 лет. После окончания школы покинула родительский дом в поисках себя, счастья, по зову большого мира.

С 2003 по 2009 год проживала в городе Нижний Новгород, была студенткой филологического факультета Нижегородского государственного университета имени Лобачевского, закончила магистратуру данного ВУЗа в 2009 году.

13 сентября 2009 года в 10 часов утра ночным поездом Нижний Новгород – Санкт-Петербург прибыла в Северную столицу, чем осуществила свою детскую мечту жить в одном из самых красивых городов мира. Именно здесь обрела свой дом, нашла свое призвание и стремлюсь к абсолютному счастью!

## Мой профессиональный ОПЫТ

### Достижения:

1. Успешные открытия магазинов сети, не менее 1 в месяц (как на территории Спб, так и в регионах), ответственная за рекламную и маркетинговую деятельность, оформление, мероприятия.
2. Повышения продаж с помощью проведения кросс-маркетинговых активностей и акций, трейд-маркетинговых акций, распродаж
3. Построение долгосрочных деловых отношений с подрядчиками и партнерами.
4. Осуществление ребрендинга компании
5. Увеличение трафика в магазины с помощью акций, рекламной поддержки

### Основные функции:

1. Проведение комплексного ряда рекламных и маркетинговых мероприятий (все виды рекламы кроме интернет и ТВ рекламы, программы продвижения бренда и повышения его узнаваемости, переговоры с подрядчиками, партнерами, заключение договоров и согласование с юристами, контроль за деятельностью подрядных организаций, соблюдение тайминга)
2. Работы по комплексному оформлению магазинов сети: вывески, наружная реклама, POS-материалы, полиграфия.
3. Бюджетирование рекламных расходов, направленных на развитие и продвижение сети, выбор ресурсов, программ продвижения, согласование с руководством

Федеральная розничная сеть Ficha, Premium Reseller техники Apple.  
Октябрь 2014 – сентябрь 2015.

Менеджер по маркетингу и рекламе.

Причина ухода – реструктуризация компании, закрытие.





## Мой профессиональный ОПЫТ

### Достижения:

1. Достижение плановых показателей на подведомственной территории.
2. Успешная реализация продукции с минимальным сроком годности во время трейд-маркетинговых активностей, выставок, мероприятий на территории дистрибьюторов.
3. Вывод на рынок нового напитка, его маркетинговое продвижение через дистрибьюторов, проведение ТМА на реализацию

4. Проведение программы ввода продукции в аптечные сети

### Основные функции:

1. Согласование, запуск, контроль за проведением ТМА на территории СЗФО, ПФО), СФО (Сибирь) по традиционной рознице, хореке, фарм- каналам.
2. Еженедельная и ежемесячная отчетность, анализ, корректировка ТМА в период действия, итоги.
3. анализ отчетов по продажам, взаимодействие с региональными, территориальными менеджерами и директорами филиалов.
4. Разработка и проведение ТМА, переговоры с дистрибуторами.
5. Участие в организации конвенций и конференций в качестве
6. Мониторинг цен и маркетинговых активностей конкурентов в сетях и рознице по трем регионам.
7. Аудиты по ТТ.

Компания «Архыз», ЗАО УК «Висма», региональный менеджер по торговому маркетингу. Январь-сентябрь 2014 год.

Причина ухода – нестабильный финансовый доход, частые и долгие задержки заработной платы



## Мой профессиональный ОПЫТ

### Достижения:

1. Увеличение базы дистрибьюторов в регионах, ввод бренда в новые магазины.
2. Увеличение объема продаж путем увеличения КБ, проведения промо-мероприятий, ТМА, бонусных программ для сотрудников и сетей.
3. Создание постоянной и эффективной команды консультантов-визажистов.

### Основные функции:

1. Развитие марки Rouge Bunny Rouge (авторский эксклюзивный английский бренд)
2. Трейд-маркетинговая деятельность, направленная на 2 канала сбыта: сеть магазинов Иль де Боте, региональные розничные клиенты (ТТ, школы визажа, салоны красоты)
3. Планирование и организация мероприятий (Клиентских дней, Дней рождения магазинов, Дней красоты, тд)
4. руководство группой консультантов-визажистов
5. Организация доставки оборудования в ТТ для проведения мероприятий, заказ POS-материалов, рекламных материалов.
6. Отслеживание просроченного товара, своевременная замена тестеров, поддержание тестер стендов на местах в надлежащем виде.
7. Организация обучающих тренингов для сотрудников Иль де Боте, школы визажа, региональных клиентов марки, салонов красоты

ОАО «Единая Европа Холдинг», Трейд-маркетолог. Декабрь 2012 – январь 2014 года.

Причина ухода – сокращение должности в филиале.





## Мой профессиональный ОПЫТ

### Достижения:

1. Успешные открытия магазинов (не менее 2 в месяц), ответственная за рекламную поддержку, анонсы, мероприятия на время открытия
2. Увеличение трафика в магазины с помощью промо-активностей

### Основные функции:

1. Организация, контроль, руководство группой постоянных промоутеров (в среднем 150 человек по Спб и Северо-Запад дистанционно)
2. Организация промо-акций, работа с подрядчиками, участие в открытии новых объектов (магазинов), организация корпоративов
3. Ежедневные проверки по объектам
4. Подсчет заработной платы внештатным сотрудникам, согласование.
5. Обеспечение ТТ рекламным оборудованием (мегафоны, расходные материалы, спецодежда, печатная продукция, мобайлы)
6. Составление годового, месячного бюджета, согласование. Контроль исполнения ВТЛ бюджета
7. Работа со СМИ, размещение рекламы в печатных изданиях, заключение договоров, отслеживание оплаты счетов, пролонгация. Размещение звуковой рекламы в ТЦ, Организация пошива промо-формы и корпоративной формы.

**Ювелирная Сеть «585», менеджер по рекламе и ВТЛ**  
Причина ухода – сокращение должности в филиале.



## Мой профессиональный ОПЫТ

### Достижения:

1. Увеличение продаж в магазинах во время проведения VTL-акций, консультаций, презентаций, достижение плановых показателей.
2. Создание основной группы промоутеров (до 20-30 человек)
3. Успешные открытия крупных магазинов, проведения event-мероприятий

### Основные функции:

1. Подготовка и проведение промо-акций различной степени сложности
2. Полная координация проекта; Коммуникация с представителями торговых сетей (подача заявок, урегулирование конфликтных ситуаций), Поиск и работа с подрядными организациями (закупка, производство, логистика и т.д.)
3. Поиск персонала, проведение собеседований, Организация и проведение кастингов/тренингов для персонала, подготовка и адаптация персонала, Распределение персонала по торговым точкам, Полный контроль
4. Контроль хода проекта в «полях», разрешение конфликтных ситуаций и форс-мажоров. Расчет заработной платы персоналу
5. Составление текущей и итоговой отчетности по проекту, по продажам, анализ эффективности проекта.

## Рекламное агентство «Great», менеджер по рекламе и VTL. Октябрь 2009 – май 2011





## Мой профессиональный ОПЫТ

## Рекомендации, личные качества, увлечения.

### Рекомендации:

Курочка Денис Юрьевич, директор по маркетингу «Ficha»

Тел. 8921 636 6812

Лопатина Оксана Александровна, руководитель социологических и маркетинговых исследований НИЦ ЭОН

Тел. 89036051426

### Личные качества:

Амбициозность, терпеливость, настойчивость, трудолюбие, тактичность, честность, открытость. Хобби: чтение книг, увлечение поэзией и стихами (участие в поэтических сборниках), вело-спорт, плавание.

Хорошие знания и навыки в области продвижения и рекламы, навыки в трейд-маркетинге.

В студенческие годы занималась журналистикой (пресса), созданием корпоративных СМИ, маркетинговыми и социологическими исследованиями. Есть опыт переговоров и интервью на уровне первых лиц компании (элита Высших учебных заведений, депутаты регионального уровня, руководители бизнес-сообществ.

### Контакты для связи:

Телефон 8911-293-79-01

E-mail: [sssamara@yandex.ru](mailto:sssamara@yandex.ru)

Skyp: saratov220386

### РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Саратовцева Наталья Александровна работала в отделе маркетинга и рекламы ООО «Хастор» с 01 октября 2014 года по 17 августа 2015 года в должности менеджера по маркетингу и рекламе.

В функциональные обязанности входило:

- Комплексное рекламное сопровождение по открытию и продвижению магазинов сети Ficha (оформление торговых точек, изготовление вывесок, материалов, широкоформатная печать, оформление магазинов, согласование и размещение рекламы в радиореклама).

- Проведение маркетинговых активностей различной продаж, повышению узнаваемости марки (кросс-мероприятия)

- поддержание имиджа компании (производство ф лояльности и клубных карт компании, упаковочн продукции)

- переговоры с подрядными организациями, мониторинг тендеров на заказы, согласование и заключение дого отчетность, контроль за оплатой.

- координация отдела маркетинга: счета, договора, за ежедневная отчетность по продажам, трафикам в магази

За время работы в Компании Наталья Алеи ответственный сотрудник, трудолюбивый, исполнитель уважением и авторитетом в коллективе, профессионал работу.

Причиной ухода Натальи Саратовцевой пос Компании.

Наша Компания рекомендует Саратовцеву На квалифицированного, компетентного, самостоятельного

Ficha

Общество с ограниченной ответственностью «Хастор»  
г. Санкт-Петербург  
№ \_\_\_\_\_

от 17.08.2015

### РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Саратовцева Наталья Александровна работала в отделе маркетинга и рекламы ООО «Хастор» с 01 октября 2014 года по 17 августа 2015 года в должности менеджера по маркетингу и рекламе.

В функциональные обязанности входило:

- Комплексное рекламное сопровождение по открытию и продвижению магазинов сети Ficha (оформление торговых точек, изготовление вывесок, рекламных конструкций, заказ POS-материалов, широкоформатная печать, оформление витрин и внутреннего пространства магазинов, согласование и размещение рекламы в торговых центрах, наружная реклама, радиореклама).

- Проведение маркетинговых активностей различной направленности по стимулированию продаж, повышению узнаваемости марки (кросс-маркетинг, акции, промоуши, event-мероприятия)

- поддержание имиджа компании (производство формы для продавцов, бейджей, карт лояльности и клубных карт компании, упаковочных материалов, пакетов, сувенирной продукции)

- переговоры с подрядными организациями, мониторинг рынка рекламы, проведение тендеров на заказы, согласование и заключение договоров, соблюдение сроков реализации, отчетность, контроль за оплатой.

- координация отдела маркетинга: счета, договора, закрывающие документы, ежедневная и еженедельная отчетность по продажам, трафикам в магазинах, отчеты по запросу руководителя.

За время работы в Компании Наталья Александровна зарекомендовала себя как ответственный сотрудник, трудолюбивый, исполнительный, инициативный, пользующийся уважением и авторитетом в коллективе, профессионально и качественно выполняющий свою работу.

Причиной ухода Натальи Саратовцевой послужила структурная реорганизация в Компании.

Наша Компания рекомендует Саратовцеву Наталью Александровну для работы как квалифицированного, компетентного, самостоятельного специалиста.

Генеральный директор



В.Н. Пшеничных