

АЛЕКСЕЕВ АНДРЕЙ ВИКТОРОВИЧ

	<u>Личные сведения:</u>
	Дата рождения: 12 августа 1967 года.
	<u>Контакты:</u>
	Тел.: 8(916)676-3289, (499)759-2665. E-mail: structuravody@gmail.com . URL: http://structuravody.ru
	<u>Рекомендации:</u> + 44(0)23 8027 8900. Ebrahim Afshar, Export Director of Ahmad Tea Ltd, London. 8(916)690-6186. Рамаз Чантурия, глава Ассоциации «Росчайкофе».

Ожидания от работы: решение актуальных задач повышения продаж, прибыли стоимости брендов на реальном рынке, возможность вносить свой вклад в процветание Вашей компании и иметь достойное вознаграждение за этот вклад. Статус/должность имеет второстепенное значение, форма сотрудничества любая – в штате, проект, аутсорсинг.

Опыт работы

Декабрь 2008 - по настоящее время. Компания «Структура Воды».

Должность/статус:

- Руководитель компании.

Функциональные обязанности:

- Разработка и запуск с «нуля» нового бизнес-проекта по предоставлению маркетинговых услуг на аутсорсинге: анализ, прогноз, бизнес-стратегия, главная идея бизнеса, постановка бизнес-процессов, планирование, ценообразование, возврат инвестиций, управление персоналом, управление фрилансерами, юридические вопросы, собственный маркетинг.

Основные достижения:

- Перевод всех видов деятельности, осуществляемой отделами маркетинга и рекламы, на аутсорс со сдельной оплатой.
- Достижение высоких показателей скорости и экономности маркетинговых действий без потери качества.

Know-how:

- Сверхбыстрое планирование проектов на базе стандарта Project Management PMBOK-2000, расчет стоимости и сроков работ под задачу.
Подробную информацию готов предоставить по Вашему запросу на structuravody@gmail.com или во время личной беседы.

Май 2008 – Ноябрь 2008. Группа компаний «Инэлт».

Должность/статус:

- Руководитель проекта (работа по контракту).

Функциональные обязанности:

- Разработка и оптимизация маркетингового плана 2008-2010 для компании Chloride Rus, достигающего цели повышения продаж в краткосрочной и долгосрочной

перспективе. Модернизация системы клиентских продаж, интеграция маркетинга в работу коммерческих служб компаний группы «Инэлт», антикризисные маркетинговые пакеты для компаний группы, вопросы управления маркетингом группы компаний. Внедрение, обучение персонала современному практическому маркетингу.

Основные достижения:

- Будут известны по итогам 2009 года.

Know-how:

- Создание простой модели расчета возврата инвестиций в маркетинг и систему продаж через вероятность сделки.

Июль 1999 – Март 2008. «СДС-Фудс»/«СДС Эком», официальный дистрибьютор английской марки чая «Ахмад» в России, осуществляющий полный цикл маркетинга бренда «Ахмад Ти» в России.

Должность/статус:

- Начальник отдела маркетинга (30 чел.).
- Директор по маркетингу, бренд-менеджер «Ахмад Ти» в России.

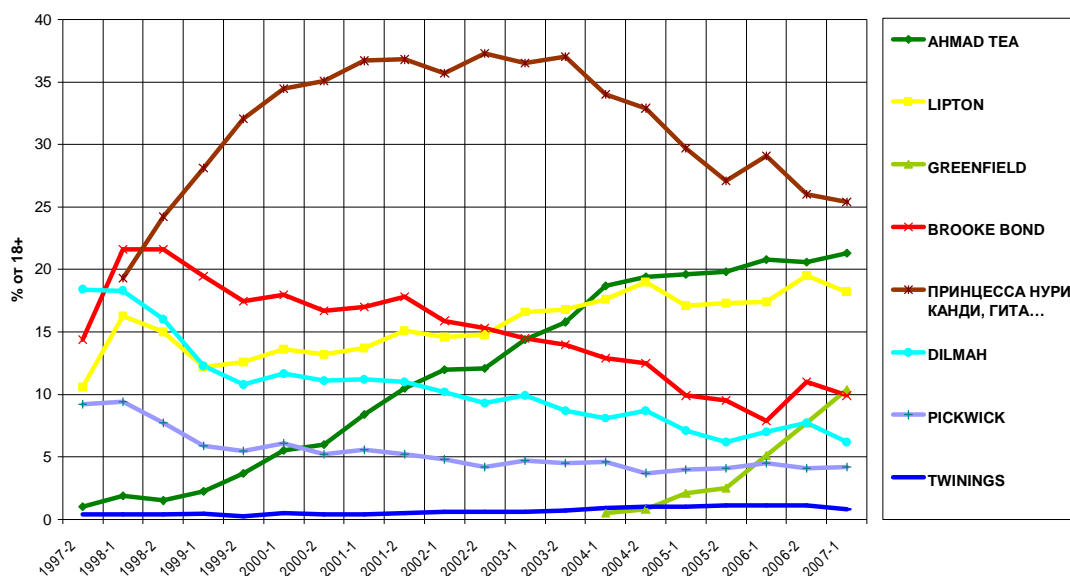
Функциональные обязанности:

- Управление маркетингом, управление отделом маркетинга, участие в совете директоров, проведение исследований, анализ, прогноз, разработка маркетинговой стратегии, ценовая политика, ассортиментная политика, торговая политика, рекламная политика бренда, разработка дизайна упаковки, регистрация товарных знаков, решение креативных задач, производство содержательных материалов, аудио-видеорекламы, текстов, полиграфической продукции, медиапланирование, размещение рекламы, интегрированное спонсорство и product placement, трейд-маркетинг, взаимодействие с розничными сетями, акции на местах продаж, выставки, презентации, спонсорство, национальные стимулирующие акции, директ-маркетинг, интернет-реклама, обратная связь с потребителем.

Основные достижения:

- Наглядной иллюстрацией достижений является успех английской марки чая "Ахмад Ти" в России в 1999-2007 годах (см. диаграмму). К 2004-му году марка «Ахмад Ти» вышла в лидеры рынка, уверенно опередив международный бренд «Lipton».

Лояльность к маркам чая в России,
TNS MMI, Россия, города 100,000+.



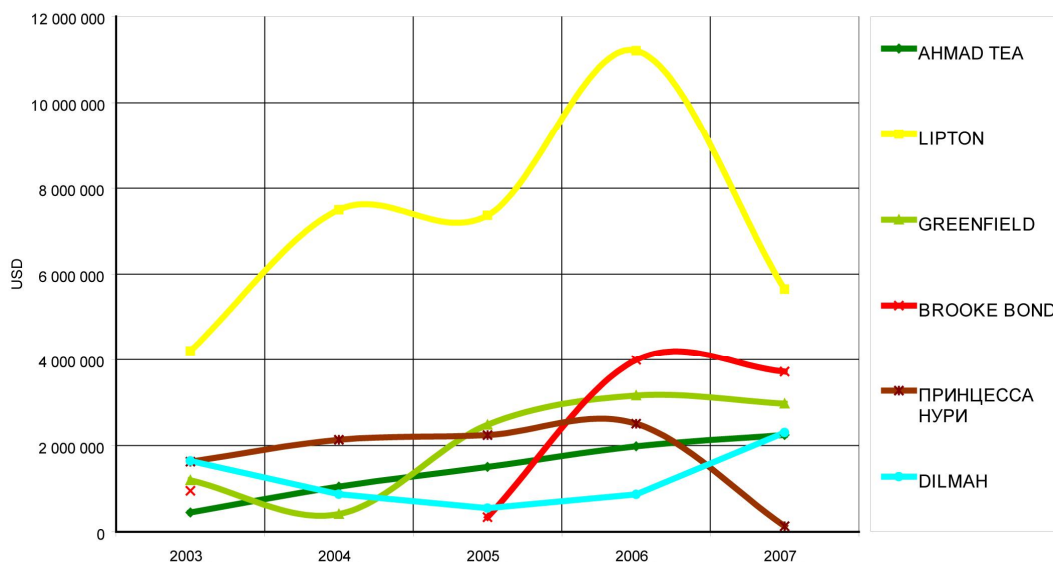


СТРУКТУРА ВОДЫ

Эффективный действенный маркетинг

- С мая 1999 по март 2008 года в компании "СДС-Фудс" была сформирована команда опытных и эффективных профессионалов маркетинга. Особенную профессиональную гордость мы испытываем от того факта, что достигли успеха марки "Ахмад Ти", затратив на продвижение в разы меньшие деньги, чем наши ближайшие конкуренты (см. диаграмму).

Затраты марок чая на телевизионную рекламу в 2003-2007 годах, Россия, Gallup Adfact (оценка реальных затрат - агентство Euro Publicity)



Know-How:

- Простые и эффективные модели жизни бренда на рынке. Постановка исчерпывающих задач для подрядчиков, контроль ключевых показателей деятельности и результатов.
- Экономичные и сверхэкономичные решения, комбинации маркетинговых действий.
- Эффективный баинг у медиаселлеров-монополистов.
- Инновации в области рекламы и спонсорских проектов.
- Инновации в области управления бизнес-процессами маркетинга.

Подробную информацию готов предоставить по Вашему запросу на structuravody@gmail.com или во время личной беседы.

Ноябрь 1994 - Июнь 1999. РА «АВРОРА».

Должность/статус:

- Начальник аналитического отдела.
- Начальник отдела маркетинга и медиапланирования (7 чел.).

Функциональные обязанности:

- Управление персоналом, разработка и продвижение услуг агентства в области маркетинга и медиапланирования, обслуживание прямых клиентов агентства и клиентов аффилированных международных рекламных сетей Grey и FCB в области маркетинга и медиапланирования.

Основные достижения:

- Вывод на рынок и достижение лидирующих позиций марок клиентов агентства: Ehrmann (йогурты), Кампомос (мясопродукты), Stinol (холодильники), «Меркурий» (вода/водка), «Bavaria» (пиво) и др. Тесное сотрудничество и участие в принятии ключевых решений по маркетингу брендов на уровне топ-менеджеров компаний.



СТРУКТУРА ВОДЫ

Эффективный действенный маркетинг

- Качественное медиаобслуживание клиентов сетевых агентств British American Tobacco (сигареты) и SmithKline Beecham (фармацевтика, зубные пасты).

Know How:

- Оптимизированные по стоимости достижения результата медиастратегии.
- Модели расчета необходимого количества контактов с рекламой.

Сентябрь 1990 - Октябрь 1994. Фирма «ИГРУС».

Должность/статус:

- Инженер-разработчик.

Функциональные обязанности:

- Маркетинг в области компьютерного оборудования: разработка, продукт, реклама, дистрибуция, сервис.

Основные достижения:

- Работа в фирме «ИГРУС» дала хороший стартовый опыт «полевого», практического маркетинга.

Образование

Московский Физико-Технический институт (МФТИ) (Сентябрь 1984 - Июнь 1990 г).

Факультет Радиотехники и Кибернетики.

Специальность: Прикладная математика и физика.

«Физтех» дал мне фундаментальные знания, умение ставить и решать задачи любой сложности.

Основные навыки:

Владение иностранными языками: Английский, письменный/устный, могу вести переговоры.

В области управления успешно прошел обучение:

- «Персональное управленческое искусство» В. Тарасова (школа менеджмента «Арсенал»). 2006 год.
- «Проектный менеджмент. Стандарты PMBOOK-2000». 2002 год.

Регулярно выступаю на конференциях и семинарах по маркетингу в качестве докладчика. Читаю семинары по практическому маркетингу. Есть публикации в журналах «Кофе и чай в России», «Маркетинг менеджмент», «Бренд-менеджмент», «Маркетинг и маркетинговые исследования». Выступал в прямом эфире радио («Эхо Москвы») и телевидения («РБК»).

Личные качества

Целеустремленный, настойчивый, но гибкий в подходах, увлеченный, азартный в конкурентной борьбе на рынке, но вежливый и корректный с коллегами, вдумчивый, но активный, доводящий дела до конца, лояльный к компании и ее руководителям, требовательный к подчиненным и подрядчикам, умею создавать сплоченные команды, нацеленные на результат.

Хобби: музыка - оркестровка, звукорежиссура с использованием музыкальных компьютерных программ (домашний компьютер).

Андрей Алексеев. 07.02.2009.

E-mail: structuravody@gmail.com. Тел. 8-916-6763289, 8-905-7592665.