

Презентация

«Работа как искусство»

На позициях:

- Рекрутер,
- менеджер по подбору персонала
- менеджер по трудоустройству
- ассистент менеджера по персоналу

Резюме

01.2007 – 03.2011

Менеджер по развитию.

Формат работы: работа в офисе

Москва, ООО «Оптима-Л»

Продукт: электромонтажные работы любой сложности. Обязанности: участие в создании проекта с нуля. Создание сайта:

www.optima-eltctro.samomu.info

Перенос сайта на: <http://optima-elektro.ru/>

Участие в разработке концепции развития компании и продвижении услуг.

Разработка коммерческих и рекламных предложений.

Привлечение и удержание клиентов (частных, корпоративных), развитие клиентской базы, консультирование клиентов по услугам компании, пост-сопровождение сделок.

Поиск и найм персонала: электромонтажники, технические специалисты. Формирование отдела продаж. Адаптация и обучение персонала. Разработка мотивационной части.



Резюме

09.2004 - 10.2006

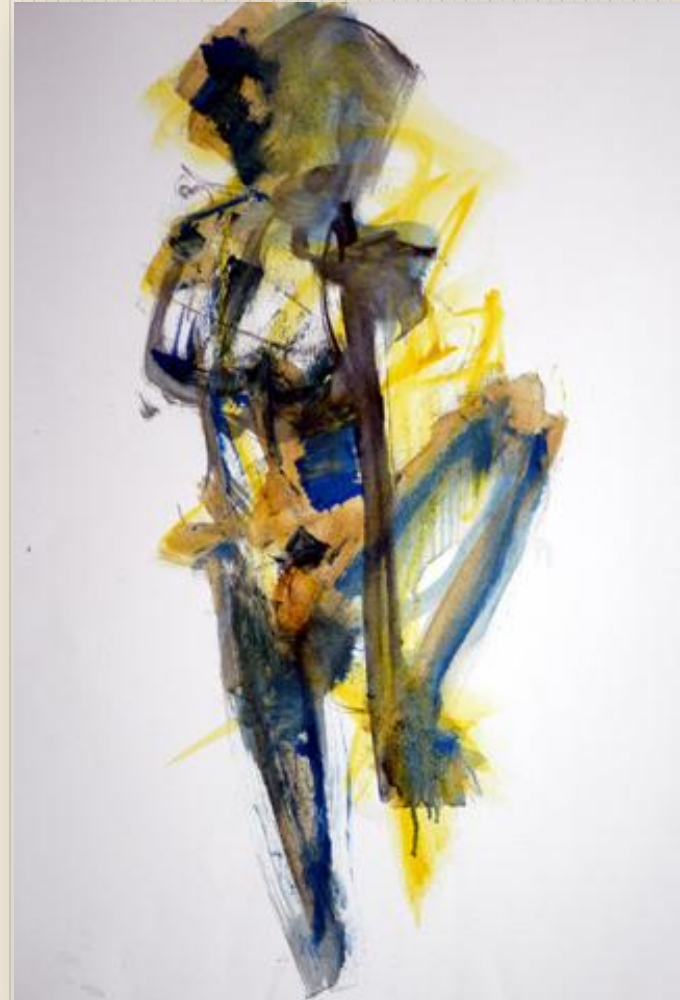
Менеджер проекта

Формат работы: работа в офисе
Москва, ООО "Ф Ленд"

Продукт: производство и продажа женской одежды премиум-класса.

Задача: развитие торговой марки и продвижение ее на российском рынке, создание и развитие дилерской сети (Москва и регионы), формирование отдела продаж.

Обязанности (что было сделано): Развитие региональной дилерской сети- выход в крупные торговые сети Москвы и крупных региональных городов, поиск новых клиентов, ведение переговоров, заключение сделок. Проведение работ по изучению потенциального рынка сбыта, выделение целевой аудитории, разработка концепции выхода продукции на рынок для наиболее выгодного получения прибыли. Разработка рекламной кампании. Ценообразование. Анализ работы с существующими клиентами и последующее проведение работ по оптимизации взаимоотношений. **Создание отдела продаж с нуля.** Найм, обучение и адаптация персонала. И т.д.



Резюме

04.2004 - 09.2004

менеджер проекта

Москва, ИК "Инвестпроект"

Формат работы: удаленная основа

Продукт: продажа земельных участков в Калужской и Московской областях .

Обязанности: ведение собственного проекта – продажа 1000 га земли в Калужской области. Разработка рекламной кампании. Поиск клиентов. **Набор сотрудников в штат, обучение.**

Руководство проектом, в подчинении 5 человек.



Резюме

10.2002 - 03.2004

менеджер проекта

Москва, УЦ "SRC-Master"

Формат работы: в офисе

Продукт: бизнес-семинары и тренинги для менеджеров и топ-менеджеров российских компаний, консалтинг.

Обязанности: расширение и формирование клиентской базы, общение с постоянными и поиск новых клиентов. Ведение переговоров. Формирование целевой аудитории, выявление потребностей. Поиск преподавателей, работа с существующими по составлению учебных программ, исходя из ситуации на рынке и запросов потенциальных клиентов. Курирование группы во время проведения семинара.

Последующее сопровождение сделок.



Резюме

06.2000 - 10.2002

менеджер по продажам

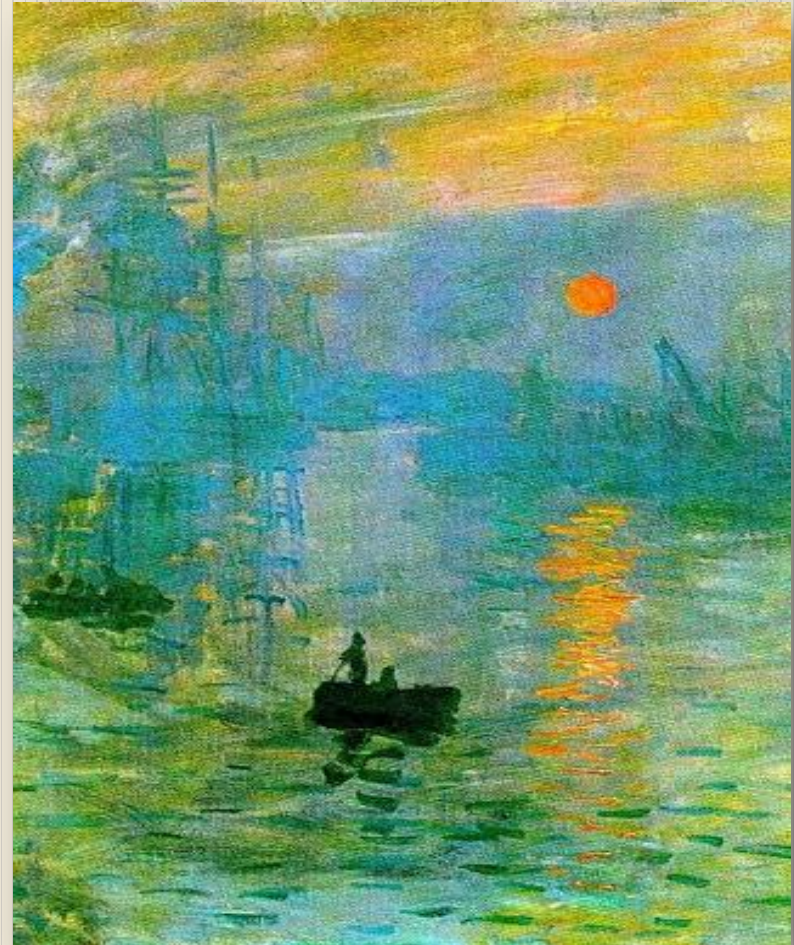
Формат работы: в офисе
Москва, ЗАО "Бизнес-Сервис"

Продукт: консалтинг.

Обязанности: расширение клиентской базы, поиск клиентов, выделение целевой аудитории, выявление потребностей, формирование учебной программы, поиск преподавателей, работа с преподавателями по оптимизации учебных курсов, ведение переговоров, проведение учебной программы, курирование группы во время прохождения семинаров, общение с клиентами по завершении курсов; работа с документами.

Курирование юридической стороны вопроса при сопровождении сделок. Внутрифирменный PR.

Помимо всего вышеперечисленного участвовала при создании нескольких консалтинговых проектов в качестве советника по развитию.



Интересы

Мне интересно:

- Работать в одной из вышеперечисленных должностей на постоянной основе,
- иметь дело со стабильной компанией (не имеется ввиду количество лет на рынке), сложным и не менее интересным продуктом.
- получать хороший стабильный доход, то есть – это следствие того, что доход получает Ваша компания,



Отсутствие интереса

Мне не интересно:

- Работать в сфере полиграфии, рекламных услуг, сетевого маркетинга. Здесь мы вряд ли сможем быть полезными друг другу,
- не прозрачность взаимоотношений с работодателем,
- работать в компании, где, увы, у работодателя полное отсутствие понимания и желания дальнейшего развития (поверьте, бывает и такое, увы),
- Получать за свою работу только пищу духовную. За идею в ее чистом виде (и чтобы набраться опыта) приходилось работать давно. И те времена прошли :=)



Контакты

Эл. Почта:

[Irina.bogdanova@
rbcsmail.ru](mailto:Irina.bogdanova@rbcsmail.ru)

Тел:

8-915-053-20-70



Короткая «справка»

- Да, и собственно обо мне самой.
- Меня зову Наумова Ирина, мне 30 лет. Я родилась в Подмосковье, 10 лет живу в Москве, русская. Замужем и воспитываю замечательного сына, которому вот-вот исполниться 5 лет :o)
- Образование у меня среднее-специальное (бухгалтер).
- Помимо общего образование – посещение различных курсов и бизнес тренингов по таким тематикам, как: продажи, реклама и маркетинг, PR, мерчендайзинг, тренинг для тренеров, управление персоналом и т.п.