

## Чернозубенко Павел Евгеньевич

<b>Цель</b>	Соискание должности <b>Директор по маркетингу</b>
<b>Опыт</b>	<p>03.2012 - по н.в. ООО «Алюминстрой» (ООО «АКП-Техно») Производство алюминиевых композитных панелей для фасадов зданий и рекламы г. Москва, <a href="http://www.fensys.ru">aluminstroy.ru (http://www.fensys.ru/)</a>, <a href="http://www.reklama-reklama.ru">reklama-reklama.ru (http://www.reklama-reklama.ru)</a>, <a href="http://www.terra-terracota.ru">terra-terracota.ru (http://www.terra-terracota.ru)</a></p> <p><b>Директор по маркетингу</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Управление маркетингом компании сегмента корпоративных продаж, b2b-продаж;</li><li>2. Маркетинговая стратегия, планирование и бюджетирование по каждому из направлений;</li><li>3. Новые продукты, марки (исследование, позиционирование, 4P)</li><li>4. Доля рынка в 40-45% ;</li><li>5. Рост товарооборота за последний год в 5 раз;</li></ol>
<b>Опыт</b>	<p>03.2011 - 03.2013 ООО «Системы ограждений» (бывш. CAME Russia, ниже). Производство систем ограждений FENSYS. г. Москва, <a href="http://www.fensys.ru">www.fensys.ru (http://www.fensys.ru/)</a></p> <p><b>Директор по продажам и маркетингу</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Диверсифицированы и расширены каналы сбыта за счет новых направлений;</li><li>2. Маркетинговое обеспечение участия в тендерах, тендерные продаж (94-ФЗ);</li><li>3. Разработан маркетинг поддержки дилерской сети, (скидки, условия поставок, кредитование, BTL);</li><li>4. Увеличен и диверсифицирован ассортимент (NPD, продуктовый маркетинг, брендбилдинг);</li><li>5. Рост товарооборота за последний год в 3 раза;</li><li>6. Месячный оборот 1,5 млрд.р., рыночный игрок с долей 60% рынка</li></ol> <p>02.2010 – 12.2011 ЗАО «ТРЕКПОР ТЕХНОЛОДЖИ» Проектная компания ГК «РОСНАНО», г. Москва Производство, продажа и контрактные поставки медицинской техники, <a href="http://www.trackpore.ru">http://www.trackpore.ru (http://www.trackpore.ru)</a></p> <p><b>Директор по маркетингу</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Медицинский маркетинг: поддержка врачей, дилеров, пациентов (книги, методички, листовки, плакаты, сайты, горячая линия);</li><li>2. Созданы 2 интернет-сайте (корпоративные продажи и поддержка потребителей);</li><li>3. Программа региональных эвентов (конференции, выставки, семинары, рабочие группы, доклады, работа с opinion leaders);</li><li>4. Созданы кабинеты эфферентный терапии под патронажем компании;</li><li>5. Разработан совместный проект с зарубежным партнером по производству в России;</li><li>6. Новые проекты и направления развития. Рост 10% к товарообороту за счет «коммерческих клиник»;</li></ol> <p>10.2005 – по 01.2010 CAME Russia Официальный Представитель в России Came Cancelli Automatici SpA. (автоматика для ворот, шлагбаумы). Производство профессионального ограждения FENSYS. <a href="https://camerussia.com">https://camerussia.com (https://camerussia.com)</a></p> <p><b>Директор по маркетингу</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Доля рынка: 30% и 70% по товарным группам.</li><li>2. Торговый маркетинг (дилерская сеть более 800 компаний);</li><li>3. Реализован проект региональной торговой сети Formula BOPOT на основе франчайзинга;</li><li>4. Создан новый продукт и торговая марка FENSYS - профессиональные системы ограждений;</li></ol>

5. Созданы сервисные центры (обслуживание, поддержка, обучение, аттестация);
6. Реклама: наружная реклама в 10 регионах, 3 сайта, Яндекс.Директ;
7. Переиздавались и распространялись каталог, брошюры, листовки (тиражи до 100 тыс. экз.)
8. Выведен на рынок принципиально новый продукт (продукт, 4P, марка).

10.2003 – 01.2005      Группа Компаний ООО «Ормис»

Продажа ручного строительного инструмента (RemoColor®, Hobby® - собственные торговые марки, более 2000 наименований), <http://www.ormis.ru> (<http://www.ormis.ru>)

#### **Директор по развитию продаж Группы Торговых Компаний**

##### **(10 торговых компаний по РФ, Балтии, СНГ)**

1. Управление сбытовыми подразделениями (10 региональных торговых компаний);
2. Разработка и начало внедрения системы управления торговыми предприятиями на основе Balanced Scorecard (BSC).
3. Разработка и контроль реализации сбытовой политики: (сети, рынки, розница, b2b, постановка целей и создание структуры продаж по сегментам);
4. Внедрение менеджмента управления ассортиментной матрицей, новинки, планирования продаж и товарных остатков. Разработка ступенчатого алгоритма, обеспечивающего качество планирования;
5. Ценообразование; Кредитная политика; внедрение CRM; Трейд-маркетинг.
6. Рост товарооборота - 30% и был ограничен отсутствием ресурсов для роста.

1999-2003      Компания «Диво-косметика»

Производство и продажа косметики (ДИВО™, EMANSI™), <https://emansi.ru> (<https://emansi.ru>)

#### **Коммерческий директор**

1. 1. Разработан новый проект "EMANSI" (позиционирование, брендинг, разработка товарной «линейки», стратегия продвижения, вывод на рынок);
2. Перепозиционирована торговая марка "ДИВО", проведено ресегментирование, измен дизайн, улучшено качество. Рост продаж на 50% за последний год;
3. ATL (ТВ, «1 канал» - рекламные ролики; Московское метро - рекламные постеры);
4. BTL (букинг, тестинги).

1998-1999      Группа компаний «Руян», Фирма «Регги»

Производитель бытовой химии, инсектицидов, владелец торговых марок «Раптор®», «Москитолл®», «Твист®», дистрибутор «Саламандр®», [www.mosquitall.ru](http://www.mosquitall.ru) (<http://www.mosquitall.ru>)

#### **Руководитель отдела дистрибуции и развития**

1. Создана торговая структура обеспечения оптовых продаж;
2. Создана федеральная дистрибуция;
3. Выведена на рынок новая марка репеллентов "Москитолл";
4. Факт продаж / Прогноз – 1,9

1995-1998      фирма «Green Mama»

Производитель косметики и средств бытовой химии под маркой Green Mama®, [shop.greenmama.ru](https://shop.greenmama.ru) (<https://shop.greenmama.ru>)

#### **Коммерческий директор**

1. Товарооборот по последнему году \$1, 5 млн. в месяц (в ценах 98 года);
2. Разработка комплекса маркетинга (4P), брендинг;
3. Создана сеть дистрибуторов (более 200, колич.дистрибуция более 2500 точек);
4. Организованы представительства (склады, торговые представители) в регионах.
5. Контроль за работой офисов в Чехии, Голландии;

1993-1995 Фирма «Савекс» («Савуд», «Вудимпекс») Оптовая торговля строительными материалами (крупный региональный продавец фанеры).

#### **Коммерческий директор**

1989-1992 Фирма «Солей».  
Производство и размещение наружной рекламы, светящихся вывесок, световых табло и т.д. (на базе Московского института Светотехники).

#### **Исполнительный директор**

Образование 2010 -2011 Международный университет природы и человека "Дубна"  
Факультет: Экономика и управление  
1990-1995 Всесоюзный заочный Политехнический институт (ВЗПИ).  
Факультет: Автоматика и радиоэлектроника.  
1984-1988 Московский авиационный техникум им Годовикова Н.Н.  
Факультет: Самолетостроение.

Дополнительно:

2021 Сертификат MBA  
International Business Management Institute, Berlin, Germany  
2011 Маркетинг социальных медиа  
Департ. образовательных программ РОСНАНО  
2004 Курс «Стратегическое Управление Предприятием  
на основе Balanced Scorecard (BSC).  
2002 Курс «Управление продажами» компании Human Factors  
1992 Руководитель малого бизнеса  
Руководитель малого бизнеса  
Российско-Американский инвестиционный фонд (RAIF).  
Учебный курс по программе школы менеджмента Бостонского  
Университета.

Дополнит. сведения Опытный руководитель, организатор, умение создать команду и управлять коллективом людей, ориентироваться в ситуации.  
Soft Skiles: Сертифицированный специалист Битрикс CMS, Adobe Creative Suite, Фото и видео съемка, постпродакшн FinalCut, SMM

Личный профессиональный сайт «Записки маркетолога», [www.marketch.ru](http://www.marketch.ru)  
(<http://www.marketch.ru/>).

- 1) Больше 9000 посетителей в сутки;
- 2) ТОП-10 в выдаче Яндекс и Гугл;
- 3) На сайте только авторский контент (мой 25-ти летний опыт);
- 4) Сайт рекомендован в качестве онлайн учебного пособия в ВУЗах России и Украины;