



Носов Александр Сергеевич

Мужчина, 28 лет, родился 17 октября 1991

+7 (924) 2525301

rider-12@ya.ru — предпочитаемый способ связи

Skype: alex-s-nosov

LiveJournal: <http://rider-12.livejournal.com/>

LinkedIn: <http://linkedin.com/in/alexsnosov>

Проживает: Владивосток

Гражданство: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Интернет-маркетолог

100 000

руб.

Маркетинг, реклама, PR

- Управление маркетингом
- Планирование, Размещение рекламы
- Интернет-маркетинг

Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 11 лет 5 месяцев

Декабрь 2018 —
настоящее время
1 год 4 месяца

Юником, федеральный дистрибьютор автотоваров

Владивосток, unikom.ru/

Интернет-маркетолог

Продвижение ключевых брендов на территории РФ.

Работа с контекстной рекламой, баннерная реклама на тематических площадках (oil-club.ru, drive2.ru, drom.ru), видеореклама youtube.com.

Размещение рекламных интеграций у блогеров (Asata Channel, Менеджер Антон, Combat Crew, Academeg, Лиса Рулит, Iling Show). Ведение брендовых бизнес-аккаунтов на Drive2, общение с аудиторией, отработка негатива, проведение конкурсов, взаимодействие с лидерами мнений внутри площадки.

Аналитика продвижения. Аналитика сайтов. Взаимодействие с подрядчиками по разработке и доработке брендовых сайтов. Составление брифов и техзаданий. Поиск и взаимодействие с копирайтерами, дизайнерами, веб-студиями.

Оценка рекламных носителей. Медиапланирование. Бюджетирование. Отчетность.

Ноябрь 2016 —
Декабрь 2018
2 года 2 месяца

Мебельград, сеть мебельных гипермаркетов

Владивосток, mebelgrad.rf

Директор по интернет-маркетингу/Директор интернет-магазина

Развитие продаж интернет-магазина. Развитие розничных продаж посредством привлечения клиентов через интернет.

Управление интернет-магазином, организация работы, поиск и обучение менеджеров. Работа с подрядчиками. Работа с рекламным бюджетом. Решение спорных ситуаций и проблем с клиентами.

Результат - полностью переделан сайт (написание ТЗ, поиск подрядчика, контроль и принятие работ), перенесен на специализированную платформу для интернет-магазинов, упрощен поиск интересующих посетителей товаров. За счет комплекса работ по сайту увеличено количество положительно обрабатываемых заказов. Внедрена обратная связь с клиентами и прием заказов через WhatsApp.

Февраль 2016 —
Октябрь 2016
9 месяцев

Группа компаний Globaldrive

Владивосток, globaldrive.ru

Интернет-маркетолог

Развитие направления интернет-продаж лодочных моторов, лодок ПВХ, лодок РИБ, квадроциклов в России. Продвижение собственных брендов компании.

Организация интернет-магазина lodka-motor.com - составление ТЗ, поиск и выбор подрядчика, контроль исполнения работ, наполнение контентом.

Сайты lodka-motor.com, stormline.ru, rib-stormline.ru, mikatsu.ru, sharmax.com, globaldrive.ru и 3 магазина на TIU.ru - создание и поддержание рекламной кампании в Яндекс Директ. Внедрение сервиса обратного звонка и онлайн-консультанта.

Внедрение и контроль поступающих заявок в Битрикс24.

Рекламное продвижение на AVITO.ru (Контекст и Промо).

Аналитика и оптимизация рекламных затрат, поиск новых каналов рекламы. Аналитика продаж, поиск и внедрение новых инструментов увеличения продаж.

Результат - общие рекламные затраты составляют 5% от оборота. Новый интернет-магазин окупил затраты на разработку по итогам первого месяца. Внедренные на сайт инструменты увеличили поток заявок на 50%.

Октябрь 2015 —
Январь 2016
4 месяца

Альянс, рекламное агентство

Владивосток, alliance-reklama.ru

Руководитель отдела продаж

Развитие продаж; постановка планов и контроль их исполнения; отбор, найм, обучение сотрудников; мотивация сотрудников; развитие внешних коммуникаций и работа с подрядчиками; финансовое планирование деятельности компании. Работа с ключевыми клиентами. Разрешение спорных и конфликтных ситуаций. Создание скриптов и описание технологии продаж.

Результат – количество продающих менеджеров увеличено с 1 до 4, менеджеры обучены. Внедрена CRM-система Битрикс24. Внедрены скрипты холодного звонка и бланки входящего звонка. Достигнуты договоренности с поставщиком сувенирной продукции. Восстановлена активность компании на рекламном рынке.

Март 2015 —
Сентябрь 2015
7 месяцев

ОАО Ростелеком

Россия, www.rostelecom.ru

Ведущий специалист (Руководитель группы агентских продаж)

Развитие направления агентских продаж малым и средним предприятиям в Приморском крае. Поиск новых агентов, проведение собеседований. Подготовка агентов к работе, первичное и сопровождающее обучение. Контроль за выполнением планов продаж. Модернизация схемы взаимодействия с другими отделами и розничной сетью.

Результат – сформирован отдел агентских продаж из 7 агентов. Сформирована агентская сеть на базе розничной в Приморском крае. Налажено взаимодействие с другими подразделениями.

Август 2014 —
Февраль 2015
7 месяцев

Автономия, рекламное агентство

Владивосток, ad25.ru/

Директор, учредитель

Организация работы компании при минимальном бюджете. Анализ предложений на рынке рекламных услуг. Выявление потребностей потенциальной целевой аудитории, оценка спроса. Определение уникального торгового предложения агентства и вектора развития. Установление профессиональных связей и поиск подрядчиков. Первичный поиск клиентов и работа с ними.

Июнь 2014 — Июль
2014
2 месяца

Точка Зрения, студия интернет-маркетинга

Владивосток, point-z.ru

Руководитель отдела продаж

Формирование отдела продаж. Обучение менеджеров по продажам, совместный выезд на встречи.

Написание скриптов, коммерческих предложений. Распределение "теплых" заявок. Личные продажи.

Результат – количество менеджеров по продажам увеличено с 1 до 3 человек, количество менеджеров по привлечению клиентов увеличено с 1 до 2 человек. Проведена миграция с CRM Мегаплан на Битрикс24. Написаны скрипты звонков и проведения встреч.

Апрель 2013 — Май 2014
1 год 2 месяца

ООО ДубльГИС-Владивосток

Владивосток, 2gis.ru

Менеджер по развитию

Продажа рекламы в справочнике 2ГИС. Поиск клиентов, проведение презентации, заключение сделки. Контроль дебиторской задолженности. Постпродажный сервис. Расширение клиентской базы. Отслеживание эффективности рекламы. Написание брифов на создание рекламных материалов. Написание рекламных текстов. Рекламное консультирование клиентов. Проведение мини-обучений для группы продаж.

Результат – собрана активная клиентская база из 57 компаний, среднемесячный объем поступлений более 500000 рублей при среднем чеке около 12000 рублей. Продажа региональных и ТОП-позиций.

Сентябрь 2012 — Февраль 2013
6 месяцев

ОАО МТС

Владивосток, www.primorye.mts.ru/

Региональный бизнес-тренер

Обучение, аттестация и сертификация специалистов собственной розничной сети и специалистов дилерской сети Приморского края. Взаимодействие с партнерами.

Апрель 2012 — Август 2012
5 месяцев

ОАО Сбербанк России

Владивосток, sbrf.ru/

Специалист сектора организации продаж отдела по работе с предприятиями

Проведение презентаций продукта на предприятиях, ведение и расширение клиентской базы. Совершение прямых и кросс-продаж. Продажи B2C.

Ноябрь 2009 — Июнь 2012
2 года 8 месяцев

ПКМОО "Союз Тренеров"

Владивосток

Тренер

Проведение тренингов и интерактивных лекций для студентов ДВГУ (ДВФУ). Общественная деятельность во Владивостоке. Взаимодействие со студенческими и общественными организациями. Реализация социальных проектов. Волонтерская деятельность. За весь период деятельности проведено более 30 тренингов, семинаров и лекций с общим охватом около 500 человек.

Январь 2012 — Апрель 2012
4 месяца

Холдинг "Монастырев и Ко"

Владивосток, монастырѐв.рф

Тестировщик программного обеспечения IT-отдела

Тестирование разрабатываемого в IT-отделе программного обеспечения. Поиск программных ошибок. Составление технического задания программистам. Обратная связь с пользователями.

Октябрь 2008 — Ноябрь 2011
3 года 2 месяца

Клуб Волонтеров ДВГУ (ДВФУ)

Владивосток

Волонтер, Руководитель клуба

Помощь в проведении мероприятий университетского, городского, краевого, федерального и международного уровней на территории ДВГУ и Владивостока. Набор и обучение новых волонтеров. Взаимодействие с администрацией университета и другими молодежными объединениями. Развитие клуба, поиск партнеров. За весь период деятельности оказана помощь в проведении более чем 50 различных мероприятий. Организована и проведена деловая игра Бои Лидеров в ДВФУ.

Июль 2011 —
Август 2011
2 месяца

ЦНПИ "Кодекс"

Владивосток, www.kodeks.vladivostok.ru/

Менеджер по продажам

Проведение переговоров, демонстраций продукта, совершение прямых продаж справочного программного обеспечения. Продажи B2B.

Образование

Бакалавр

2012

Дальневосточный Государственный Университет / Far Eastern State University

Информатики, Прикладная информатика

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

Adobe Photoshop CRM CSS HTML Ведение переговоров
Обучение персонала Проведение презентаций Прямые продажи
Публичные выступления Развитие продаж Реклама Холодные звонки
Холодные продажи Yandex Direct Google AdWords CMS Wordpress
Adobe Premier Pro Битрикс24 Интернет маркетинг Яндекс.Метрика
Интернет-реклама Яндекс.Директ Управление интернет-проектами
Наполнение контентом 1С-Битрикс Бизнес-консультирование
Разработка технических заданий E-Commerce Контекстная реклама
Internet Marketing

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Пройденные тренинги, курсы, семинары:

10.2019-н.в. Управление репутацией в сети, Skillbox
11.2019-01.2019 Digital для руководителей, City Business School
22.10-05.11.2019 "Продвижение в интернете и социальных сетях", Деловая среда Сбербанк,
13-14.06.2019 Дальневосточный Медиасаммит 2019, секции билета Platinum, г.Владивосток
23.10.2018 Русско-Азиатская бизнес-школа «РОСТ». Секция "Продажи и маркетинг", Яндекс,
г.Владивосток
24.05.2018 Семинар "Формула сайта: все, что нужно знать о продажах в интернете", 1С-Битрикс,
Акизо, г.Владивосток
10.11.2017 Конференция «Яндекс во Владивостоке: рекламные технологии для бизнеса»,
представители Яндекс и компаний-партнеров, г.Владивосток
14.05.2016 «Повышаем эффективность интернет-рекламы в условиях ограниченного бюджета»,
Алексей Иванов, Генеральный директор ISEE Marketing, Партнер по обучению Яндекс,
г.Владивосток

08.2013 «Базовые навыки продаж», руководители групп продаж ОАО «ДубльГИС-Владивосток», участник, ведущий блока «Выявление потребностей. Формирование предложения»
10.2012 «Управление группой», «Управление содержанием тренинга», Пстыга Юлия Сергеевна, корпоративный тренер ОАО МТС, г.Владивосток
05.2012 «Основы презентации и прямых продаж», ОАО «Сбербанк России», г.Владивосток
09.2011 Мастер-классы: «Основы ведения тренингов», ПКМОО «Союз тренеров», г.Владивосток
02.2011 «Фандрайзинг для социальных проектов», ПКМОО «Союз тренеров», г.Владивосток
11.2010 «Технология публичных выступлений и проведения презентаций», ПКМОО «Союз тренеров», НП Модель ООН на Дальнем Востоке, г.Владивосток
08.2010 Третья летняя школа прав человека, демократии и действий в защиту общественных интересов, Андрей Юрьевич Юров, Сажин Игорь Валентинович, Международное молодежное правозащитное движение, г.Москва
05.2010 Курс повышения тренерской компетентности: «На равных», Андрей Юрьевич Юров, тренер Совета Европы по правам человека, г.Владивосток
11.2009 Мастер-классы: «Основы ведения тренингов», ПКМОО «Союз тренеров», г.Владивосток

Знание основ рекламы и маркетинга. Опыт продаж B2B и B2C. Углубленные навыки продаж рекламы. Отличные презентационные навыки и навыки публичных выступлений. Опыт проведения тренингов и обучающих мероприятий с 2010 года. Опыт работы с группой до 35 человек. Обучение персонала. Опыт личных продаж с 2010 года. Опыт рекламной деятельности с 2013 года.

Работа в графических редакторах Photoshop, Corel, Illustrator. Базовые навыки 3D графики и САПР. Опыт настройки и ведения контекстной и таргетированной рекламы. Владение инструментами Google Analytics, Яндекс Метрика и Roistat. Понимание принципов и особенностей SEO и SMM. Практические знания администрирования 1С Битрикс, Wordpress, Joomla, Opencart, CS Cart, ModX. Опыт внедрения онлайн-консультантов, Callback-сервисов и CRM. Знание Битрикс 24, AmoCRM, Мегаплан. Организация работы интернет-магазина. Опыт работы с большими бюджетами (более 1 млн.р./месяц)