



ТАТЬЯНА ОДНОРОГ

HEAD OF MARKETING DEPARTMENT

О Б О М Н Е

Коммуникабельная, ответственная, целеустремленная, инициативная, с желанием и умением быстро учиться. Умею работать, как в команде, так и самостоятельно, ориентирована на результат.

К О Н Т А К Т Ы

📍 Киев, ул. Гетьманская 6

✉ tanya.odnorog@gmail.com

☎ 097 430 9117

🌐 <https://www.linkedin.com/in/tanya-odnorog-b6950369>

О Б Р А З О В А Н И Е

КНУТД, КНЭУ
магистр с финансов

П Р О Ф Е С С И О Н А Л Ь Н Ы Й О П Ы Т

Whirl Europe GmbH, директор по маркетингу (B2B, B2C) / TM WHIRL NAZAL BOOSTER

ОКТ 2017 - ОКТ 2018

- Маркетинг стратегия (исследование, анализ, формирование платформы бренда), коммуникационная стратегия, планирование/ бюджетирование/ внедрение/ контроль
- сопровождение спонсорских партнерских программ (сопровождение соревнований федерации стронгменов Украины + экспо место, мама слеты) и работа с Лидами, организация рекордов Укр.
- организация участия в выставках: Украина (Baby Expo, МедТехника, SportRAN и др.) США (выставка CES 2018 в Лас-Вегасе), Россия (INTERCHARM Professional в Москве), Швеция (Apotek&Eganvard в Стокгольме)
- организация, контроль маркетинговых мероприятий, направленных на поддержку продаж в offline канале продаж, совместные активности с дистрибьюторами, мониторинг и анализ эффективности активности;
- развитие digital канала: подбор подрядчиков, запуск и контроль (сайты и лендинги, баннерная реклама, прероллы, контекстная реклама); smm продвижение страниц (поиск подрядчика, координация/ анализ эффективности/ взаимодействия с блоггерами);
- формирование отдела, общая координация работы отдела (5чел), обеспечение производства продуктов (упаковка/ этикетка, POS и т.п.)

Silenzagroup, руководитель отдела маркетинга (B2C) / TM SILENZA, Milavitsa (ребрендинга в Brabrabra)

СЕН 2016 - ОКТ 2017

- маркетинг планирование: (программ (исследования, развитие бренда, продвижение сетей и продукта (СТМ), внешний и внутренний PR, нестандартные проекты, партнерские программы пр.), планирование бюджета маркетинга и рекламы);
- мониторинг конкурентов: позиционирование, оформление, выкладка, спец предложения, программы лояльности, маркетинговые активности и т.д.
- организация, контроль маркетинговых мероприятий, направленных на поддержку продаж в offline канале продаж, совместные активности с ТРЦ, мониторинг и анализ эффективности активности;
- развитие on-line канала (активное участие в разработке концепции и подготовке в запуске интернет-магазина и сайта каталога);
- анализ ЦА (по сети Milavitsa, SILENZA), работа с базами данных, сегментация ЦА, таргетированные продажи;
- визуальный мерчендайзинг - координация работы VM- (зонирование и выкладка, их изменения с учетом календарно коллекционного плана, витрины, элементы коммуникации на ТТ, лук-буки, контроль стандартов и т.п);
- подготовка материалов, для составления тактических и стратегических планов;
- открытие новых ТТ и перезапуск существующих;
- составление и контроль бюджета маркетинга, общая координация работы отдела (7ел)



ТАТЬЯНА ОДНОРОГ

HEAD OF MARKETING DEPARTMENT

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Ecosoft, менеджер по маркетингу (B2B, B2C) / M Ecosoft, НАША ВОДА, F1)

МАЙ 2015 - СЕН 2016

- взаимодействие с КА по формированию потребительской ценности продуктов и услуг КА;
- отслеживание ценовой политики, спроса на бренды конкурентов и их маркетинговой активности в канале продаж («опт», «сети»), анализ ценового позиционирования продуктов Компании относительно конкурентов;
- составление маркетингового бюджета в канале продаж «ОПТ», «сети» и эффективное расходование маркетинговых бюджетов;
- активное участие в составлении и реализации маркетинговых годовых и квартальных планов. Разработка и реализация мероприятий для оптового канала сбыта, анализ эффективности (в т.ч. от размещения торгового оборудования);
- написание брифов для создания рекламных макетов, упаковки, роликов, интернет-продвижения, полиграфии;
- менеджер проектов по совместному продвижению (Z-Games, годовой проект спонсорства Платформа (Ulichnaya eda, Kyiv coffye festival, Кураж Базар, Белые Ночи);
- координация запуска новых продуктов в подотчетном канале продаж;
- сопровождение торговых точек департамента продаж (филиалы, шоу-румы);
- разработка и реализация программ поддержки групп клиентов "Дилеры" «Опт», «сети»;

Сеть аптек TAS , бренд-менеджер (B2C) / сеть аптек ТАС, сеть аптек "Аптека приемних ціл"

ИЮЛЬ 2010 - МАЙ 2015

- маркетинговая поддержка торговых точек наружное и внутреннее оформление в т.ч. BTL мероприятия;
- разработка СТМ с О от идеи и ценностей бренда, производства до визуализации и продвижения;
- взаимодействие с партнерами (продажа рекламных площадей и совместные маркетинговые активности, с поставщиками, информационный дайджест) и подрядчиками (разработка рекламной, сувенирной продукции);
- бюджетирование (планирование, контроль и экономия, проведение тендеров);
- разработка и внедрение стандартов обслуживания и систем мониторинга качества сервиса (Mystery Shopping);
- разработка механик и запуск акций, рекламных кампаний, ориентированных на конечного потребителя;
- продвижение в СМИ, нестандартная реклама;
- оценка эффективности маркетинговых активностей, анализ рынка и мониторинг конкурентной среды;
- работа с сайтом (1С Битрикс), e-mail, sms- рассылка, direct mail;