Елена Воробьёва

Бизнес-тренер, консультант направления «МАГАЗИН»

День рождения: 15 мая 1968

E-mail: evorobiova@s-man.ru

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

- 15-летний практический опыт работы по управлению ассортиментом и категорийному менеджменту в розничных компаниях
- Знание современных мировых подходов к управлению ассортиментом и опыт их успешного практического применения
- Разработка и проведение программ обучения категорийному менеджменту
- Разработка маркетинговой стратегии, ассортиментной, ценовой, коммуникативной политик, положений и регламентов работы по формированию ассортиментного портфеля, назначению и контролю цен
- Определение товаров для запуска под собственными торговыми марками, оценка эффективности работы СТМ
- Разработка механики эффективных промоакций
- Выступления с докладами и мастер-классами по категорийному менеджменту на отраслевых конференциях и форумах
- Публикации в журналах «Владелец Магазина», «Точка Продаж», «Sales», «Мое дело МАГАЗИН», «РОСТ»

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

С 09.2012 принимает участие в учебной и консалтинговой работе SERVICEMAN Training & Consulting:

- Выполняет консалтинговые проекты по формированию ассортимента и организации системы закупок в розничных компаниях
- Консультирует компании по методологии и технологиям открытия новых магазинов
- Разрабатывает и проводит семинары по управлению ассортиментом и продажами в рознице – «Товарный Портфель», «Управление Закупками», «Как Стать Приоритетным Поставщиком» и другие

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

12.2011 - 07.2012 ▸ **ОАО «Директ ТВ»**, г. Москва ▸ **Директор департамента маркетинга и продаж** (в подчинении 21 человек)

- Управление департаментом маркетинга компании дистанционной торговли товарами non-food – 3 телемагазина, каталоги, интернет-сайты www.domatv.ru, www.ttstv.ru, www.tv-moda.ru
- Разработка и реализация маркетинговой стратегии (ассортиментная, ценовая, коммуникативная политика)
- Изучение и мониторинг деятельности конкурентов, изучение целевого покупателя, внутренний анализ структуры продаж
- Разработка и внедрение основных KPI
- Планирование и бюджетирование по основным показателям

- Разработка и реализация ассортиментной политики компании, управление ассортиментным портфелем на основе показателей эффективности
- Определение и реализация закупочной политики
- Организация с «0» работы по организации поставок ТНП из Китая и Европы
- Разработка и запуск товаров под собственными торговыми марками
- Регламентация бизнес-процессов
- Разработка и реализация промоакций и программы лояльности
- Контроль эффективности медиапланирования

11.2008 - 08.2011 ▸ **ГК «Копейка»** (розничная сеть «Копейка»), г. Москва ▸ **Начальник отдела категорийного менеджмента** (в подчинении 24 человека)

- Участие в разработке и реализации маркетинговой стратегии формата, регионов и маркетинг-микс мероприятий: описаны бизнес-процессы маркетинга, разработаны архитектура матрицы, актуализированы ценовая, ассортиментная и коммуникативная стратегия
- Изучение трендов рынка, сегментирование рынка, изучение и мониторинг деятельности конкурентов, изучение целевого покупателя, внутренний анализ структуры продаж
- Планирование и бюджетирование по основным показателям – бюджеты маркетинга и продаж
- Разработка комплексного плана мероприятий по категорийному менеджменту в рамках утвержденной маркетинговой стратегии
- Разработка и реализация ассортиментной политики компании, формирование ассортиментного портфеля и управление им на основе сбалансированности показателей эффективности
- Определение закупочной политики (оптимизация портфеля товаров и поставщиков)
- Разработка и реализация ценовой политики, ценообразование брендов, товаров СТМ
- Разработка коммуникативного плана, промо-мероприятий (ATL- и BTL-акций)
- Координация работы по разработке и поддержанию системы мерчендайзинга, описание и внедрение стандартов планировки и выкладки товаров в магазинах
- Анализ эффективности маркетинговой деятельности, разработка и внедрение основных KPI
- Реализованы проекты в SAP (постановка задач и контроль выполнения) «Управление ассортиментом», «Управление системой ценообразования»
- Товарооборот сети за 2010 год составил 2 350 000 $

01.1999 - 10.2008 ▸ **Розничная сеть «Копейка»**, г. Москва ▸ **Менеджер департамента маркетинга** (до 12.2002), **категорийный менеджер** (в подчинении от 1 до 6 человек)

- Управление категориями непродовольственных товаров повседневного спроса («чистота», «красота», «гигиена») и non-food (товары для дома, посуда, одежда, обувь, игрушки, пресса и книги, товары для сада) в сети «Копейка» (678 магазинов на конец 2010 года)
- Запуск 35 товаров в категории под собственными торговыми марками
- Изучение потребителей, исследование рынка, анализ качественных характеристик товаров и структуры их себестоимости, анализ и выбор производителей, ценообразование, заключение договоров, контроль исполнения обязательств, прогнозирование закупок и контроль продаж
- Увеличение ключевых показателей категории, мониторинг и анализ работы категории, в том числе в разрезе регионального развития
- Построение плана/прогноза продаж и исполнение бюджета закупок категории
- Маркетинг и закупки ассортимента по группам хлеб, кондитерские изделия, бакалея, табак, корма для животных
- Управление закупками категорий: проведение тендеров, согласование коммерческих условий и подписание контрактов, логистический контроль поставок, контроль оплат и контроль реализации через сеть, ВЭД
- Запуск и ведение проектов: «Прием платежей мобильных операторов связи на кассах», «Страховые полисы», «Лотерейные билеты» и других

- Управление работой категорий в рамках еженедельных распродаж, в т.ч. отбор и заказ товара у крупных китайских и европейских производителей на основании анализа внутреннего рынка
- Контроль оплат дебиторской задолженности и многое другое
- Обеспечение годовой прибыли компании по категории в 7 млн.$ в год

06.1996 - 01.1999 ▸ **ЗАО «Кофейная Торговая Компания»**, г. Москва ▸ **Менеджер департамента маркетинга, Эксперт по логистике в группе внедрения SAP R/3**

- Планирование потребности в товарах, контакты с поставщиками-производителями (кофе, чай), выбор поставщика, ведение переговоров и заключение контракта (ВЭД), контроль поставок и ведение взаиморасчетов с поставщиками
- Маркетинговые исследования рынков кофе и чая, бюджет продаж, формирование ассортимента, ценообразование, анализ торговой деятельности по регионам России
- Участие в проекте внедрения программы R3: глобальная настройка модулей по управлению материальными потоками и по сбыту, разработка схемы ценообразования, описание бизнес-процессов в логистике

1990 - 1994 ▸ **ЦНИИЭП «Гражданселькстрой»**, г. Москва ▸ **Архитектор**

ОБРАЗОВАНИЕ

2000 – 2002 ▸ Академия народного хозяйства им Г.В. Плеханова, Москва
специальность «**Маркетинг**», квалификация «**Маркетолог**»

1985 – 1990 ▸ Московский Инженерно-Строительный Институт им. В.В. Куйбышева, Москва
специальность «**Городское строительство**», квалификация «**Инженер-строитель**»

КУРСЫ И ТРЕНИНГИ

- Семинар Джерри Сингха (WAL-MART) «Продвинутый категорийный менеджмент: фокус на потребительские предпочтения», 2010
- Семинар «Категорийный менеджмент», компании ECR и AC Nielsen, 2009
- Курсы по программе SAP/R3 «Управление материальными потоками и запасами», «Оценка материалов / Контроль счетов», SAP Consult C.I.S., 1997
- Семинар «Контроллинг на предприятиях», консалтинговая группа «БИГ», 1997
- Семинар «Налоговое, таможенное и валютное регулирование ВЭД предприятий и фирм», центр при Агентстве Деловой Информации, 1996