



Тальянова Анна Георгиевна

Коммерческий директор, руководитель проектов

+7 (921) 9301276, anhell99@mail.ru

46 лет, родилась 5 мая 1973, проживает: Санкт-Петербург

Опыт работы — 21 год 11 месяцев

Апрель 2017 —
настоящее время
3 года 1 месяц

ГК "Петербургское такси 068"

Санкт-Петербург, taxi068.ru

Коммерческий директор

- участие в разработке стратегии развития компании;
- Управление корпоративными продажами, оптимизация бизнес-процессов привлечения и удержания потребителей услуг;
- определение маркетинговой стратегии организации, управление внешними и внутренними коммуникациями, управление брендом;
- оперативное управление отделами корпоративных продаж, маркетинга и рекламы;
- составление и управление бюджетом подразделения;
- оптимизация системы управления продажами, включая систему управления ресурсами (исполнением работ);
- создание подразделения активных продаж в отделе корпоративных продаж: подбор, обучение, адаптация персонала, стиль управления по PAei -<http://paei.denero.ru/19/WUhpzp>
- формирование и создание партнерской стратегии,
- финансовое и ресурсное планирование,
- оптимизация бюджета рекламы и маркетинга,
- поиск источников повышения эффективности организации, инициирование инноваций;
- подбор и адаптация персонала, формирование команды, внутреннее обучение
- внедрение CRM системы, разработка и участие в формировании единой административной среды команды,
- разработка и внедрение новых услуг и тарифов,
- участие в разработке тарифной политики,
- инициация и управление процессом запуска новых информационных ресурсов компании- сайт, приложение;
- создание системы аналитики в компании;
- организация и проведение маркетинговых исследований рынка для поиска оптимального наполнения новых услуг и подбора ЦА.

Основные достижения:

- развитие активного направления продаж корпоративных услуг, увеличение количества заключенных договоров на 30%;
- сокращение бюджета на интернет-продвижение на 40% , при увеличении конверсии кампаний в 10 раз;
- увеличение конверсии заказов на внедренном сайте в 20 раз;
- создание новых услуг в "семейном сегменте пользователей";
- увеличении доли поездок с детскими услугами до 10% в общем числе заказов.

Апрель 2014 —
Октябрь 2016
2 года 7 месяцев

ООО "РРС Балтика"

Санкт-Петербург, www.rbaltika.ru

начальник отдела реализации проектов

- Управление реализацией проектов по инженерным системам
- Разработка и внедрение методик оптимизации управления проектами
- Самостоятельное ведение проблемных проектов.
- Подбор подрядчиков для выполнения работ по контрактам.
- Контроль и организация работ на объекте.
- Оформление документов по ведению и закрытию работ.

Достижения:

Полный цикл проведения работ по реализации гос контракта модернизации центра обработки данных ЦМКБ "Алмаз"

- организация и контроль проектирования работ
- утверждение проекта заказчика
- прохождение экспертизы проекта
- подбор субподрядчиков и работников по выполнению работ по проекту
- снятие конфликтов на объекте, работа с заказчиком
- подготовка документации по работам
- закрытие работ по проекту, включая оформление и контроль оформления актов, подписания актов у заказчика.

Тринадцатый арбитражный суд

Создание опытного участка сканирования документации для определения объема работ при подготовке проведения конкурса

- подбор специалистов
- подбор техники
- контроль выполнения работ на объекте
- работа с заказчиком
- написание отчета по выполненным работам

Декабрь 2006 —
Октябрь 2014
7 лет 11 месяцев

ЗАО ЦРО "Персей"

Санкт-Петербург, spb.delta.ru

Коммерческий директор

- участие в разработке и реализация стратегии развития компании, адаптации ее к рынку;
- определение маркетинговой стратегии организации, управление PR и рекламными мероприятиями;
 - создание и развитие системы управления продажами, включая систему управления ресурсами (исполнением работ);
 - оперативное управление отделами продаж, маркетинга, абонентского обслуживания, монтажным участком, складом,
 - личные продажи ключевым клиентам (первые лица, инвестиционные компании, банки, УГИБДД Санкт-Петербурга и ЛО)
 - финансовое и ресурсное планирование;
 - оптимизация себестоимости,

- поиск источников повышения эффективности организации, инициирование инноваций;
- участие в сертификации компании по стандарту качества ISO 9001;
- подбор и адаптация персонала, формирование команды, внутреннее обучение;
- мероприятия по формированию административного ресурса.

Достижения:

- достижение максимальной для компании прибыли за последние 5 лет;
- создание эффективной команды подразделений;
- продажа и монтаж системы безопасности завода URSA «Чудово», завод «Метробетон»;
- вывод на рынок новой услуги – продукта «Надежда»;
- разработка и реализация масштабной рекламной компании услуги радиозащиты квартир приведшей к увеличению продаж на 20% в этой сегменте клиентов.
- разработка программы привлечения клиентов совместно со страховой компанией Югория;
- инициирование программы сокращения себестоимости услуг и достижение сокращения на 15%
- работа со СМИ, приведшая к регулярному участию компании в мероприятиях изданий.

Декабрь 2005 —
Декабрь 2006
1 год 1 месяц

ГК «Секьюрикоп-охрана»

Санкт-Петербург, securicop-ohrana.ru/

Исполнительный Директор по связям с общественностью

- создание PR стратегии группы компаний;
- разработка и контроль исполнения плана работы маркетингового и рекламного подразделений группы компаний;
- планирование, организация и проведение маркетинговых мероприятий, пресс-конференций и рекламной деятельности, направленных на повышение ценности бренда и продвижение услуг группы компаний, узнаваемости компании, разработка рекламных материалов и продуктов;
- работа со СМИ, городскими и центральными изданиями. Участие в круглых столах, конференциях, выставках: создание концепции, планирование, реализация, контроль исполнения;
- планирование, организация и проведение семинаров направленных на привлечение потенциальных клиентов и ознакомление с новыми услугами и продуктами;
- разработка и ведение сайта компании.

Январь 2002 —
Декабрь 2005
4 года

ЗАО «БалтАвтоПоиск» ГК «АРКАН»

Санкт-Петербург, www.arkan.ru/

директор по маркетингу и PR, зам генерального директора, коммерческий директор

- организация и управление процессом продаж товаров и услуг в области комплексной защиты недвижимости и автотранспорта, услуг мониторинга автотранспорта, контроль выполнения финансового плана;
- взаимодействие с ведомственными органами по организации и контролю работ: Минсвязи РФ, УГИБДД ГУВД СПб и ЛО, ФГУП НИИ «Восход», НИИ Космический сил им М.И. Хруничева;
- разработка рекламной и PR политики компании, стратегия продвижения услуг;
- планирование, организация и проведение маркетинговых мероприятий и рекламной деятельности: выставки в Санкт-Петербурге, Москве и Берлине;
- планирование, постановка задач и контроль исполнения маркетинговых исследований;
- разработка бюджета мероприятий на год, контроль его выполнения.

Основные достижения:

- Развитие системы мониторинга АРКАН в дежурной части УГИБДД ГУВД СПб и ЛО
- Получение для компании статуса генподрядчика по Северо-Западному региону в реализации 21 раздела ФГП «Электронная Россия»;
- эффективная рекламная компания для нового продукта «ARKAN Reef Satellite» в условиях ограниченного бюджета;
- привлечение крупных клиентов: АК «Сбербанк», ЗАО «ТИК Балт-Трейд», ЗАО «ПК Выборгский»;

Май 2000 — Март 2002
1 год 11 месяцев

ЗАО "Ниеншанц"

Санкт-Петербург, www.nnz-ipc.ru/

Продукт – менеджер по комплексным системам безопасности

- разработка стратегии компании в продвижении услуг построения комплексных систем безопасности, работа с дилерами и субподрядчиками;
- организация и проведение маркетинговых мероприятий по продвижению нового для компании направления, организация обучения продавцов и технических специалистов;
- организационные мероприятия по привлечению и удержанию клиентов;
- разработка рекламных материалов и пресс-релизов по направлению;
- выполнение финансового плана в первый год работы.

Январь 1998 — Май 2000
2 года 5 месяцев

ЗАО "Пикон"

Санкт-Петербург

Заместитель генерального директора

- организация и контроль продаж систем противопожарной системы Siemens-Cerberus ;
- маркетинговые исследования рынка Западной Европы под заказ крупных отечественных компаний;

Образование

Высшее

2001

Открытая школа бизнеса, Санкт-Петербург

IME, Профессиональный сертификат по практике маркетинга

1997

Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина), Санкт-Петербург

факультет электротехники и автоматизации, Автоматизированные системы управления боевыми авиационными комплексами

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Управление проектами Управление персоналом Работа в команде

Управление командой Навыки презентации Работа с большим объемом информации

Взаимодействие сразрешительными органами Организация презентаций

Командообразование Работа со СМИ Разработка концепции

Формирование бюджета Бизнес-планирование Системный подход

Управление процессами Проведение переговоров Вывод продукта на рынок

Оперативное планирование

Взаимодействие с государственными контролирующими органами

Организация семинаров План продвижения 1С: Предприятие

Анализ PR стратегии конкурентов Adobe Acrobat Организаторские навыки

Обучение персонала Управление продажами Ведение переговоров

Аналитические способности Организация мероприятий

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

- ПК, уверенный пользователь: Word, Excel, PowerPoint, Outlook, 1С;
- английский — свободный разговорный, технический со словарем;
- водительские права категории В, стаж 16 лет;
- замужем, 2 дочери;

Увлечения: дайвинг, горные лыжи, путешествия, рукоделие.

Энергична, активна, ориентирована на результат. Мне интересно решать нестандартные задачи, общаться с новыми людьми, использовать сложные условия для развития идеи и себя лично. Лидер, умею создавать команду и вести ее к цели. Умею работать со сложным руководителем.