



Череватенко Виталий Николаевич

Мужчина, 27 лет, родился 23 февраля 1988

+7 (951) 672-12-24 — желаемый способ связи

vitalii@cherevatenko.com

Другой сайт: <http://cherevatenko.com>

Проживает: Санкт-Петербург, м. Ленинский проспект

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Компетенции и специализация

Маркетинг, реклама, PR

- Управление маркетингом
- Продвижение, Специальные мероприятия
- PR, Маркетинговые коммуникации

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 5 лет 2 месяца

Июнь 2014 —
настоящее время
1 год 4 месяца

ООО "НПП "ЦРТС"

Санкт-Петербург, www.npp-crts.ru/

Маркетолог

Взаимодействие и тесная работа осуществляется непосредственно с собственником и директором по развитию компании, функциональные обязанности регулируются целями и задачами коммерческой службы организации,

Обязанности:

- регулярный анализ конъюнктуры рынка;
- анализ источников финансирования, мониторинг исполнения государственных программ в сфере гражданской авиации и радиоэлектроники (определение ключевых направлений и объема финансирования, основных трендов);
- прогнозирование продаж в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- участие в формировании маркетинговой стратегии компании, бизнес-планировании и корректировке финансовой модели развития компании;
- планирование и реализация комплекса маркетинга;
- планирование бюджета маркетинга и продаж;
- маркетинговая поддержка продаж;
- взаимодействие с зарубежными клиентами компании, ведение направления продаж по линии ВЭД (Индия, Корея, Беларусь).

Достижения:

- сформирована и категоризована продуктовая линейка компании, определена целевая аудитория, а также разработана стратегия маркетинга компании;

- разработаны рекламные и презентационные материалы (русский, английский и испанский языки);
- сформирована карта СМИ, разработан и реализуется медиа-план;
- осуществлен вывод на рынок линейки устройств АЗН-В;
- реализованы первые продажи сертифицированных продуктов компании (мой личный вклад в продажи в должности маркетолога(!) ~30 млн.руб. за первое полугодие 2015 года).

К прочим достижениям можно отнести наработку сети контактов среди государственных учреждений, органов власти и Министерств. Кроме того, подготовку выставочных экспонатов для реализации приема первого лица государства в рамках одного из прошедших мероприятий.

Март 2013 —
настоящее время
2 года 7 месяцев

ООО "Кабельтов"

Санкт-Петербург, kabeltouw.ru

Генеральный директор

"Капитан Кабельтов" - это интернет-магазин водомоторной техники, который был создан мной в 2013 году в качестве экспериментальной площадки для самообучения и приобретения практических навыков предпринимательской деятельности.

Проект реализован полностью мной без привлечения сторонних сил, включая:

- регистрацию юридического лица и его оформление;
- разработку бренда компании, стратегии его продвижения;
- поиска, подбора и проведения переговоров с поставщиками;
- создание сайта и его наполнение товарами;
- регистрацию сайта и продвижение в Яндекс Маркете;
- создание рекламной кампании в Яндекс Директе;
- настройку Яндекс Метрики и Google Analytics;
- пр. деятельности по продвижению и поддержке бизнеса.

На сегодняшний день данный проект работает по дропшипинговой схеме при участии партнера-исполнителя компании motomarine.ru, через которую проходят непосредственно продажи техники.

Ключевое достижение: бизнес работает третий год и приносит прибыль при минимальном участии с моей стороны как собственника.

Март 2012 —
Июнь 2014
2 года 4 месяца

ОАО "Армалит-1"

Санкт-Петербург, www.armalit1.ru/

Начальник отдела маркетинга

Обязанности:

- руководство отделом маркетинга компании, в прямом подчинении три специалиста (менеджер по продукту, менеджер по рекламе и менеджер по интернет-продвижению);
- разработка маркетинговой стратегии компании;
- разработка и реализация комплекса маркетинга;
- планирование маркетингового бюджета (годовое, ежемесячное).

Функции:

- постановка задач сотрудникам в соответствии с целями, утвержденной стратегией и планами развития компании, контроль исполнения;
- анализ информации о перспективах развития рынка, о деятельности и планах партнеров и конкурентов;
- реализация программ и управление проектами, разработанными коммерческой службой компании (выставки, конференции, организация круглых столов, тематических семинаров и пр.).

Ключевые достижения:

- за 2013 год осуществлен переход от имиджевого маркетинга к активной поддержке продаж и лидогенерации;
- на основе анализа потребностей потребителей и тесной работы со службой главного конструктора разработана и внедрена на производстве линейка новых продуктов; в 2013 году заключены первые контракты на поставку данных изделий, объем продаж увеличен на 37 млн.рублей.

Наработаны связи во всех проектных организациях (судостроение), есть полное понимание рынка судостроения в РФ, возможность получения актуальной базы по судостроительным предприятиям.

Март 2011 —
Март 2012
1 год 1 месяц

ОАО "Армалит-1"

Санкт-Петербург, www.armalit1.ru/

Маркетолог-аналитик

Обязанности:

- 1) Внутренний анализ деятельности компании (ABC, XYZ-анализ, планирование складских запасов, формирование портфеля заказов, написание бизнес-плана модернизации производства).
- 2) Внешний анализ рыночной среды (исследования по целевым рынкам - литье, штамповка, мехобработка, мониторинг конкурентной среды, поиск новых сегментов и ниш, формирования списка потенциальных клиентов для отдела продаж).
- 3) Помощь при проведении PR-событий, участие в выставках.

Март 2010 —
Сентябрь 2010
7 месяцев

ИК "Грифон-эксперт"

Санкт-Петербург, griffoncom.ru

Менеджер исследовательского отдела

Участие и реализация проектов:

- исследование рынка автострахования;
- исследование рынка нетканых материалов;
- исследование рынка алюминиевых профилей.

Выполняемые задачи: сбор и анализ маркетинговой информации, написание отчетов, презентации проектов заказчикам.

Ключевые достижения:

- научился планировать и реализовывать проекты;
- научился оформлять отчеты и писать аналитические справки;
- постиг дух командной работы, работы на результат.

Образование

Кандидат наук
2013

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург

Факультет экономики и менеджмента, Математические методы в экономике

2011

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург

Радиофизический факультет, Техническая физика

2010

Санкт-Петербургский государственный политехнический

Череватенко Виталий • Резюме обновлено 3 сентября 2015 в 09:25

университет, Санкт-Петербург
Факультет экономики и менеджмента, Маркетинг

Повышение квалификации, курсы

2013	Основы ведения бизнеса Региональный университет малого бизнеса
2010	Методология и организация инновационной деятельности в сфере высоких технологий Международная научная школа для молодежи при СПбГПУ, сертификат

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — родной Английский — свободно владею
Навыки	1С: Управление Производственным Предприятием Бюджетирование Маркетинговое планирование Маркетинговые исследования Маркетинговый анализ Продвижение бренда Разработка маркетинговой стратегии Управление бюджетом Управление лояльностью потребителей Управление маркетингом Управление проектами Формирование бюджета Ценообразование B2B Продажи Холодные продажи

Дополнительная информация

Рекомендации	ИК "Грифон-Эксперт" Александр Петренко (Генеральный директор). +7 (812) 313-93-68 ОА "Армалит" Евгений Васильевич Коптяев (Коммерческий директор). +7 (812) 459-45-55
Обо мне	Обладаю успешным опытом руководства отделом маркетинга и работы в коммерческой организации B2B отрасли. Отлично сочетаю аналитические способности маркетолога, видение рынка и навыки общения с потенциальными потребителями, умею договариваться. В работе ориентирован на результат, имею повышенное чувство ответственности за проекты, которые мне поручили. На сегодняшний день заинтересован в своем дальнейшем развитии по направлению маркетинга и продаж, должность не столь важна - ценнее опыт и навыки работы, которые я смогу приобрести.