**Ростислав Петров**

**31 год** (30 мая 1989 года) **Украина, Киев (готов к переезду и коммандировкам)  
+38 093 841 40 31**[**rostyslav.petrov@gmail.com**](mailto:rostyslav.petrov@gmail.com) **LinkedIn:** [**petrov.rostyslav**](https://www.linkedin.com/in/rostyslavpetrov)

**Желаемая должность**: директор по развитию, бренд менеджер, директор по маркетингу и продажам.

|  |  |
| --- | --- |
| **С 07.2020** | [**ТОВ Аграрные Системные Технологии**](https://www.ast.ua/) (аграрный холдинг) **Руководитель проектов и программ по развитию земельного банка** Рабочие обязанности: - Реализация проектов и программ департамента развития, с целью увеличения земельного банка предприятия (покупка корпоративных прав, договора субаренды и инвестирования, партнёрские программы) ; - Подбор рабочей группы проекта, мотивация команды, совместно с Директором по развитию и Директором по персоналу; - Разработка и контроль выполнения бюджетов проектов; - Отчетность: еженедельно, ежемесячно; - Разработка документов: Планы, отчеты; - Поддержка в актуальном состоянии базы данных по проектам; - Определение состава работ, необходимых для проработки и внедрения проекта; - Определение цели, задачи и результата проекта; - Разработка планов по подготовке и внедрению новых проектов, определение контрольных точек; - Определение и оценка стоимости ресурсов, требуемых для выполнения работ проекта; - Прописание цепочек взаимосвязей между участниками команды проекта; - Контроль соблюдения сроков процессов проработки и внедрения; - Контроль изменения бюджета проекта; - Отслеживание отклонений от плана, внесение корректировки в план и согласование его со всеми участниками проекта. |
| **11.2016 - 06.2020** | [**ТОВ ЛАНДТЕХ**](http://landtech-ukraine.com/) (официальный дилер – John Deere, Vaderstad, JCB, Lindsey, GB, Monosem, Sulky) **Руководитель отделов развития, маркетинга и поддержки клиентов** Рабочие обязанности: - контроль и содействие в выполнении годовых бизнес-планов по развитию направлений(продажи, послепродажное обслуживание, администрация); - контроль достижения и реализации годовых целей от поставщиков оборудования, для получения дополнительного бонуса; - разработка стратегий продаж и планов по достижению долей рынка, в тандеме с отделами продаж и послепродажного обслуживания; - запуск новых дилерских центров с 0, с целью более качественного покрытия территории (покупка /аренда земли, проектирование/реконструкция зданий, обеспечение ресурсами и персоналом, постановка целей и задач); - разработка маркетинговых Traid & Digital стратегий (5P) (формирование стратегического маркетингового плана и бюджетов, организация мероприятий, семинаров и демо-туров, отчетность по выполнению маркетингового плана); - анализ рыночной ситуации: мониторинг деятельности конкурентов, долей рынка, анализ для развития новых сегментов и ввода новых продуктов в портфолио компании; - управление отделом поддержки клиентов и организация сбора данных путём использования call-центра; - развитие crm-системы и контроль качества обслуживания клиентов; - сопровождение клиентов во время деловых поездок за границу; - построение процессов сотрудничества между компанией и поставщиками;  Достижения: - Регулярное достижение глобальных годовых целей компании, для получения дополнительного бонуса, от поставщиков оборудования; - Запуск 3-их новых дилерских центров; - Создание отдела поддержки клиентов с нуля; - Создание и внедрение процессов для реализации успешного демо-тура техники (больше 100 демонстраций в год); - Реализовал возможность отслеживать долю рынка компании и ситуацию у конкурентов; - Разработка обновленных типов маркетинговых планов, на основе анализа рынка - Управление отделами маркетинга, службой поддержки клиентов и демо-командой |
| **01.2013 – 11.2016** | [**Dykun Global Consults**](http://dykun.ua/) (agro-consulting) **Менеджер по развитию и работе с партнерами (продажи, создание новых проектов, маркетинг)** Рабочие обязанности:- Разработка маркетинговых проектов, основанных на переговорах и потребностях клиентов (коммерческих компаний) (события, публикации, специализированные порталы);  - Подготовка и презентация маркетинговых проектов (мероприятия, веб-платформы, издательства) потенциальным партнёрам(спонсорам) и рекламодателям с целью продажи спонсорских пакетов и рекламных площадей; - Сбор информации о ситуации на рынке (конкурентах, ценовых тенденциях, потенциальных партнерах и т.д.); - Организация, контроль и сопровождение мероприятий B2B/B2C (семинары, выставки, конференции, конгрессы, дни поля и т.д.); - Разработка маркетинговых стратегий форматов 4P-6P, для клиентов компании(заказчиков);  - Планирование Traid & Digital маркетинга для клиентов компании (спонсорские пакеты выставок, конференций, мероприятий, публикаций, узкопрофильных веб-порталов); |
| **06. 2012 – 01.2013** | **Кадровое агентство "Умань-Персонал" Помощник руководителя агентства** - Поиск и отбор персонала для заказчиков под их вакансии; - Проведение собеседований с кандидатами и работодателями; - Тестирование и оценка навыков и знаний кандидатов; - Помощь в организации рекрутинговых контрактов с российскими и польскими компаниями. Сотрудничество по поставке рабочих ресурсов на предприятия; |

**Образование:**

[Уманский Национальный Аграрный Университет](http://www.udau.edu.ua/ua/index.html) / 2006 - 2011

Факультет – Менеджмент организации

Специальность - Менеджер внешнеэкономической деятельности

**Курсы и сертификаты:**

• Финансы для не финансистов: бухгалтерский учет, анализ, бюджет - Ernst & Young Академия бизнеса

• Оптимизация бизнес-процессов компании - Ernst & Young Академия бизнеса

• Управление структурой региональных дилерских центров - Академия John Deere

• "Навигатор для руководителей отдела продаж " (Украина) - Академия John Deere

• Основы агрономии - Академия John Deere

• Полевой тренинг «Оборудование John Deere» - Академия John Deere

• Полевой тренинг «Оборудование JCB» - Академия JCB

• Сервис для посевной и почвообрабатывающей техники – Академия Vaderstad UA

**Навыки работы с компьютером** – Microsoft office (outlook, word, excel, powerpoint), 1C, Bitrix24, Terrasoft

**Знание языков:**

• украинский - родной

• русский – свободно

• английский – upper-intermediate (письменный и разговорный)

**Водительское удостоверение - категория B (водительский стаж 13 лет)**

**Хобби – футбол, путешествия.**