**Ростислав Петров**

**31 год** (30 мая 1989 года) **Украина, Киев (готов к переезду и коммандировкам)
+38 093 841 40 31****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.**