



Екатерина Шляхтина

+7 (921) 999 1800 shlyakhtina@mail.ru

business-balance.ru

Санкт-Петербург

46 лет

Опыт работы — 24 года 1 месяц

Май 2021 —
настоящее время
1 год 11 месяцев

Business Balance - консалтинговая группа

business-balance.ru/

Основатель, бизнес-консультант, бизнес-трекер

Системная аналитика производственных, торговых и сервисных компаний, владельцев брендов, разработка стратегии роста по драйверам стратегии, коммерции и маркетинга, производства и персонала.

Строю эффективные бизнес-процессы в компаниях, настраиваю процессы маркетинга и продаж. Учю стратегическому мышлению, проектной деятельности, помогаю найти ключевые причины проблем и оптимальные решения для компаний бизнеса. Разрабатываю долгосрочные дорожные карты развития компаний.

Под моим руководством кросс-функциональные команды производственных и торговых компаний учатся самостоятельному анализу стратегии и тактики бизнеса, находят точки роста и внедряют инструменты повышения производительности.

Стратегические сессии, обучение проектной деятельности, бизнес-трекинг.

Отрасли:

машиностроение, судостроение, проектирование, строительство, косметический рынок, автомобильный бизнес, агробизнес, товары народного потребления, продукты питания, зообизнес, фармацевтика и оптика, интернет-продажи, стройтовары, деревообработка, промышленная электроника и другие.

Под моим руководством разработано более 50 успешных проектов повышения производительности труда, разработано и выпущено на рынок более 20 новых брендов. Среди клиентов: Hoff, АО Машиностроительный завод Армалит, Прибалтийский судостроительный завод Янтарь, ГУП РК Карелфарм, Машиностроительный завод Елецгидроагрегат, АСПЭК Интерстрой, Конструкторское бюро Валдай, Курганмашзавод и др.

Практическое консультирование бизнеса и предпринимателей.

Проекты в области:

Маркетинг и продажи

Стратегическое развитие

Кратный рост бизнеса

Обучение сотрудников

Маркетинговые исследования

Работающие инструменты для развития бизнеса

Организация деловых мероприятий

Сопровождение организационных изменений компаний. Работа с клиентами и командами online и offline.

Май 2021 —
настоящее время
1 год 11 месяцев

Национальный проект "Лидеры производительности"

liditypro.ru

Куратор проектных команд, эксперт

Наставничество кросс-функциональных команд среднего и крупного бизнеса. Проектное обучение и разработка проектов повышения производительности труда.

Эксперт защиты проектов по специализации Стратегия, Продажи и маркетинг, Производство, Персонал.

Отзывы: <https://business-balance.ru/>

Март 2020 — Май
2021
1 год 3 месяца

Primatek Coatings - Управляющая компания в Санкт-Петербурге

Эстония, primatek.eu/

Химическое производство, Лакокрасочная продукция, сырье (продвижение, оптовая торговля)

Директор по развитию

Создание и стратегическое развитие B2B бренда европейского завода порошковых покрытий. Повышение узнаваемости бренда на рынке с устойчивым списком игроков с репутацией 50+ лет.

Разработка и запуск стратегии продвижения продуктов бренда.

Поддержка запуска продаж в Европе под ключ. Оказание активной трейд-маркетинговой поддержки сети продаж в странах Северной и Восточной Европы.

Анализ рынка, продуктового портфеля, разработка и внедрение решений по на основе проведенного анализа.

Оmnikanальное продвижение бренда на рынке европейских стран.

Управление пулом европейских подрядчиков - маркетинг, коммуникации, брендинг, интернет-маркетинг, промышленный дизайн, PR, копирайтинг, производство рекламных материалов, образцов продукции. Разработка и производство упаковки.

Постоянная оценка эффективности маркетинговых инструментов.

Репутационный маркетинг

Внедрение и продвижение системы сервиса как ключевого преимущества

Управление проектами с подрядчиками 1 уровня - BBDO (Россия и Польша), студия Лебедева, ONY, TBWA (Германия) и пр.

Организация разработки и производства материалов, образцов продукции для поддержки продаж.

Организация участия в онлайн выставках в Европе.

Управление бюджетами от 100 000 евро в мес. и выше

Постановка маркетинговых функций в управляющей компании. Операционное управление маркетингом в компании.

Работа с удаленными рынками и подрядчиками в условиях закрытых границ.

Ноябрь 2017 —
Март 2020
2 года 5 месяцев

БЭС Карго

Россия, bescargo.ru

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

Директор по маркетингу, Коммерческий директор

Первоначальная постановка маркетинга в компании. Формирование целей маркетинга, задач. Комплектация отдела и пула подрядчиков.

Разработка и реализация стратегии маркетинга двух международных таможенных брокеров.

Разработка и реализация подробных маркетинговых планов.

Поиск новых каналов продвижения для привлечения новых B2B клиентов. Разработка и внедрение проектов, направленных на поддержание лояльности существующей клиентской.

Исследования рынка, конкурентной среды, удовлетворенности клиентов, внутренние исследования. Анализ результатов, разработка рекомендаций.

Организация и проведение различных собственных деловых мероприятий компании, участие в отраслевых мероприятиях – новый канал продаж для отрасли.

Март 2017 —
Ноябрь 2017
9 месяцев

С января 2019 г. расширение функционала - управление коммерческим отделом в Москве и Петербурге. Создание стандартов и регламентов работы, организационное планирование. Внедрение структурированного планирования и KPI в коммерческом отделе. Внедрение системы приема, адаптации, мотивации персонала. Обеспечение выполнения плана продаж, минимизации дебиторской задолженности.

VENEZIA Stone Company. Импортер и дистрибьютор натурального отделочного камня. Управляющая компания

Россия, veneziastone.com

Директор по маркетингу

Постановка работы отдела маркетинга с нуля, руководство отделом;
Организация работы по направлениям: маркетинг, реклама, продвижение, трейд-маркетинг, интернет-маркетинг (digital);
Разработка программ по стимулированию продаж (акции, скидки, бонусные программы и др.);
Постановка системы оперативной коммерческой аналитики (продажи, продвижение, потребительская удовлетворенность и т.д.);
Постановка работы с подрядчиками
Разработка планов, внедрение мерчендайзинга;
Детализированное бюджетирование; Вывод на рынок новых товарных линеек и продуктовых направлений;
Внедрение концепции маркетинга и постановка маркетинговых активностей в 8 филиалах компании;
Разработка и реализация PR-стратегии компании в СМИ, соц.сетях;
Работа с корпоративным сайтом компании (создание, внедрение, интеграция с 1С);
Разработка концепции CRM системы;
Разработка фирменного стиля компании
Разработка, контроль изготовления POS-материалов (визитки, каталоги, буклеты, сувенирная продукция, вывески и пр.) и торгового оборудования;
Проведение внешнего маркетингового анализа: клиенты, конкуренты; текущее состояние, тренды, прогнозы;
Стратегическое и оперативное маркетинговое планирование и бюджетирование.
Достижения:
Новый канал продаж (дизайнеры) с 3го месяца работы дал дополнительную прибыль в 26 000 000р.
Увеличено количество повторных обращений клиентов – с 45% до 73%
Обороты через новый сайт компании дали дополнительно до 15 000 000р ежемесячно

Ноябрь 2013 —
Март 2017
3 года 5 месяцев

ASSORTI Group Бизнес-консалтинг

Санкт-Петербург

Директор по продажам и маркетингу

Стратегический маркетинг
Планирование маркетинга
Digital маркетинг
Брендинг
Создание и запуск новых торговых марок, корректировка продвижения существующих брендов
Самостоятельное ведение и реализация проектов для старт-ап компаний, а также для развитых бизнесов:
Разработка и написание бизнес-плана создания нового проекта для компании в области профессиональной косметологии
Разработка и внедрение плана маркетинга узкоспециализированной медицинской клиники
Постановка внешнего отдела продаж для компании - производителя
Создание с нуля компании - розничной сети премиум-класса (финансы, маркетинг, продажи, закупки, управление, развитие)
Проведение маркетинговых исследований, реализация маркетинговых проектов

Разработка концепции бизнеса
Разработка политики и бизнес-процессов сервисной компании
Разработка концепции новой торговой компании, включая разработку фирменного стиля, сайта, системы продаж и внутренних процессов
Брендинг
Управление пулом внештатных сотрудников разного уровня в количестве более 100 чел.

Сентябрь 2010 —
Ноябрь 2013
3 года 3 месяца

Иванко, ООО. Сеть зоо-маркетов Ле'Муррр. Крупнейший импортер и дистрибьютор товаров для животных

Санкт-Петербург, www.ivanki.ru

Директор по маркетингу

Полная постановка системы маркетинга компании
Разработка нового бренда и выведение компании на международный рынок
Руководство отделом маркетинга
Организация отдела торгового маркетинга
Представление компании на уровне первых лиц компании в России, Европе, США и Канаде
Организация и проведение выставок в Санкт-Петербурге, Москве, Италии, Германии, США
Организация импортных закупок
Работа с внешними подрядчиками
Разработка и производство новых собственных брендов
Работа по развитию сети зоомагазинов "Ле'Муррр" в Петербурге и регионах
Организация региональной экспансии компании
Непосредственное руководство отделом – 30 человек.

Успешные кейсы:

1. Увеличение продаж бренда Schesir с 4 000 000р до 34 000 000 в месяц за счет внедрения многоступенчатой программы мотивации опт-розница-конечный потребитель. После окончания полугодовой акции продажи не упали.
2. Расширение дистрибуции бренда Pronature на 350% по РФ.
Неоднократное получение призов за лучшие стенды на отраслевых выставках в Петербурге и Москве.
3. Успешное участие в выставке в Лас-Вегасе с бюджетом в 5 000 USD – за счет удачно выбранной локации стенда трафик посетителей за 3 дня составил около 1000 профессиональных покупателей. Заключены торговые контракты с дистрибьюторами 3 стран, найден представитель бренда по США
4. Создание и продвижение франшизы Ле'Муррр
5. Увеличение объема продаж сети по отдельным товарным категориям на 15 – 1200% за счет:

Увеличения полочного пространства, введению планограмм
Акций по привлечению трафика в магазины
Акций с персоналом на увеличение среднего чека
Роста маржинальной прибыли по частным маркам
Введения новых товарных категорий в магазинах различного формата
Локальных торговых акций совместно с брендами-производителями

Июнь 2008 —
Июнь 2009
1 год 1 месяц

GLOBAL POINT FAMILY Рекламное агентство

Санкт-Петербург, www.globalpointfamily.com/

Исполнительный директор

Развитие агентства полного цикла
Разработка и постановка бизнес-процессов в компании
Представление компании на уровне первых лиц компаний-клиентов
Управление филиальной сетью агентства
Продажи ключевых проектов

Сентябрь 2000 —
Июнь 2008
7 лет 10 месяцев

IMS Group. Международное маркетинговое агентство

Санкт-Петербург

Директор Северо-Западного филиала

Полное управление административной и проектной деятельностью регионального филиала и подчиненных городов. Сфера ответственности – 10 городов Северо-Запада РФ
Построение команды и управление коллективами разной численности и структуры
Внедрение современных технологий управления
Разработка и внедрение стратегии в соответствии с политикой компании
Открытие филиалов в подотчетных городах с нуля
Построение команд в рамках различных бизнес-подразделений (продажи, маркетинг, розничные сети).
Планирование и бюджетирование деятельности филиала
Разработка стратегий продвижения продуктов и услуг клиентов компании

Разработаны и актуализированы новые торговые марки, реализованы проекты по развитию и ребрендингу торговых марок, постановке маркетинга, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых стратегий, планирование, позиционирование.

Клиенты: Mars, Pepsi, Gillette, Duracell, Braun, L'Oreal, Балтимор, Douwe Egberts, Greenfield и др.
В подчинении более 50 сотрудников офиса и более 1000 внештатных сотрудников.

Январь 1998 —
Август 2000
2 года 8 месяцев

Санкт-Петербургский Фонд развития малого и среднего бизнес

Бизнес-консультант

- Бизнес-консультирование
- Маркетинговые исследования
- Поиск партнеров
- Управление международными проектами

Образование

2022

Академия Трекеров

Трекер Предпринимателей

2020

Интернет-маркетинг

online курс, таргетированная реклама

2008

Moscow Business School

Управление Корпоративными Продажами

2006

Storewars – бизнес тренинги Европейской бизнес-школы INSEAD

Бренд-менеджмент

1998

Санкт-Петербургский Государственный Университет

Экономический факультет, экономист-международник по специализации Международный маркетинг

1996

Бизнес-Школа г. Трондхейм, Норвегия

International Marketing and Management, Международный бизнес, маркетинг, управление проектами

Собственные курсы и программы

2023

Практикум «Стратегия Роста.2023»

Практический курс о масштабировании для малого бизнеса.

2020

Online курс для предпринимателей «Легкий Старт»

Бизнес-курс для начинающих предпринимателей, Маркетинг и продажи, Закупки, Налоги и Финансы

2019

собственный курс

Курс: "Организовать участие в выставке так, чтобы Вас запомнили"

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C1 — Продвинутый

Немецкий — A1 — Начальный

Дополнительная информация

Обо мне

Более 28 лет успешного бизнес опыта. Специализации:

Стратегическое развитие, маркетинг и продажи, производственные процессы, организационное консультирование, управление персоналом. Работала как на стороне агентств, так и на стороне заказчиков – крупных производителей, торговых и сервисных компаний.

Трекер бизнеса и предпринимателей. Помогаю быстро и эффективно развивать проекты. Внешний управленец. Создаю эффективные команды.

Создаю и провожу собственные обучающие программы и успешно передаю навыки и опыт коллегам и заказчикам.

Отличные стратегические организаторские способности

Инициативность, креативность и ответственность

Эффективная коммуникация

Лидерские качества

Отличные аналитические способности

Опыт работы совместно с собственниками бизнеса

Мобильность

Опыт успешных переговоров и проведения презентаций

Знания и опыт в области продаж, современного маркетинга, трейд-маркетинга, международных закупок, HR

Опыт разработки и внедрения управленческих программ

Опыт создания сайтов, лендингов, digital маркетинг

Опытный пользователь ПК (MS Office, 1С, дизайнерские программы)