

Анелия Мухамедкаримова

Консультант по маркетингу, продажам и сервису
[facebook.com/aneliya.marketing](https://www.facebook.com/aneliya.marketing)

Местоположение

Проживание: Казахстан, Алматы

Возраст и стаж

Стаж: 19 лет и 9 месяцев

Возраст: 45 лет

Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/akarim>



Профессиональные навыки

Управление проектами • Управление людьми • Ведение переговоров • Построение команды • Оптимизация бизнес-процессов • Управление продуктами • Стратегическое планирование • Стратегическое управление • Автоматизация процессов • Презентации

Опыт работы

Январь 2010 –
По наст. время
(9 лет и 11 месяцев)

Клуб маркетологов

Основатель
Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

54 клубные встречи, три празднования Дня маркетолога!, 2,5 тысячи членов клуба.

Август 2013 –
Декабрь 2015
(2 года и 5 месяцев)

Страховая Компания Коммеск-Өмір

Управляющий директор - директор Департамента маркетинга и розничных продаж
Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

Увеличила продажи через колл-центр в три раза за два месяца.

Август 2012 –
Июль 2013
(1 год)

Nomad Insurance

Директор Департамента маркетинга
Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

Управление маркетингом и методологией по имущественным видам страхования

Апрель 2010 –
Август 2012
(2 года и 5 месяцев)

АО Страховая Компания "Коммеск-Өмір"

Директор Департамента маркетинга и розничных продаж

Казахстан, Алматы

Декабрь 2007 –
Апрель 2010
(2 года и 5 месяцев)

ТОО "Центр-Пресс" (газета "Плюс", справочник "Наш Город")

• Руководитель отдела маркетинга

Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

Обязанности: - Управление маркетингом - Разработка маркетинговых стратегий и планов для продуктов компании - Управление маркетинговой информационной системой - Организация маркетинговых исследований - Прогнозирование - Создание ценности для потребителей - Анализ рынка - Сегментирование и таргетирование - Ценообразование - Обучение персонала
Достижения: - Веб-сайт справочника – было найдено эффективное решение пяти ключевых вопросов по сайту: автоматическое обновление данных, обновляемая карта Алматы и Астаны, поиск, языковые версии, баннерная система - База данных – автоматизировано более 10 отчетных форм, решена проблема по дублированию данных, подготовлено решение CRM и документооборота - Продвижение – снижен коэффициент прямых маркетинговых затрат через усиление работы с дилерами, введение системы скидок, изменение ценовой политики и мотивации индивидуальных предпринимателей - Обучение и мониторинг качества обслуживания сотрудников транспортного отдела исключило конфликтные ситуации с клиентами и менеджерами, инициированные водителями-курьерами - Управление персоналом – удалось создать благоприятную обстановку в отделе

Январь 2006 –
Ноябрь 2007
(1 год и 11 месяцев)

Корпорация Прага , (субподрядчик USAID), консалтинг. Компания ведет наибольшее количество проектов

Координатор/Консультант проекта

Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

Обязанности: - Консалтинг МСБ и поставщиков услуг в области маркетинга и продаж - Координация рабочих процессов по реализации проекта в области взаимодействия и сотрудничества с государственными органами, поставщиками бизнес-услуг, университетами и другими партнерами, консультантами и субподрядчиками - Оказание информационной и технической поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса г.г. Алматы и Шымкент по вопросам выхода на новые рынки, поиска потенциальных покупателей, работе на Интернет-торговых площадках, экспортно-импортных процедур, участии
Достижения: - Участие в подготовке и продвижении конференции для предприятий-поставщиков бизнес услуг по повышению конкурентоспособности в г. Алматы и форума «Экономический рост и конкурентоспособность Казахстана» в г. Астане, во время которых был отмечен мой профес - Веб-сайт проекта – утверждение в ЮСАИД и запуск сайта произошли в рекордно короткие сроки, за один месяц - Проведение семинаров – положительные отклики от слушателей Участие в двух проектах: проект по развитию предпринимательства (EDP) и проект по развитию малого бизнеса (KSBD)

Сентябрь 2003 –
Декабрь 2006

ТОО Almaty Cotton Plant (Алматинский

(3 года и 4 месяца)

Хлопчатобумажный Комбинат)

Директор по маркетингу, менеджер по экспорту

Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

Обязанности: - Выполнение комплекса маркетинговых инициатив (стратегическое и операционное планирование, анализ окружающей среды, маркетинговые исследования, реклама, разработка и выпуск продукции и т.д.) - Организация регулярного участия в 3-х специализированных выставках (Москва, Алматы, Астана) - Разработка мотивационной программы для менеджеров по продажам и дилеров - Поиск поставщиков в России и Китае - Внедрение СМК в 2-х отделах компании - Реализация суровых тканей и готовой продукции на европейский рынок Достижения: - Дизайн тканей получил высокую оценку на Московской Федеральной ярмарке в 2005 г. (первое место) благодаря качественному подбору дизайнеров и тщательной работе по сезонным тенденциям - Мотивационные программы для менеджеров по продажам и дилеров увеличили продажи постельного белья - Своевременная PR-кампания против поддельных тканей не дала упасть продажам фланели, включение логотипа АХБК в рисунок всех тканей по кромке позволило покупателям отличить оригинал

Июль 2002 –
Январь 2003
(7 месяцев)

Авторский Дом Высокой Моды КУРАЛАЙ

Менеджер по развитию бизнеса

Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

Обязанности: - Организация сезонных показов - Печать фирменного каталога для клиентов с привлечением рекламодателей - Правление клиентской базой, связи с зарубежными партнерами, реклама и PR Достижения: - Порядка 10-12 бесплатных статей и интервью после каждого показа - Регулярный контакт с клиентами через директ-мэйл - Формирование имиджа дома как «открытого для (почти) любого покупателя» - Привлечение новых клиентов

Август 1999 –
Июль 2002
(3 года)

MERCUR-AUTO , аккумуляторы/запчасти/шины

Менеджер коммерческого отдела

Казахстан, Алматы

Обязанности и достижения

Обязанности: - Организация поставки (от местных и зарубежных поставщиков) и реализации товара - Ведение управленческой отчетности по продажам - Подготовка тендерных предложений - Планирование рекламных кампаний - Участие в специализированных выставках - Организация работы персонала в магазинах Достижения: - Организация отчетности с нуля, положительные отзывы экономического отдела и бухгалтерии - Грамотная подготовка тендерных документов - Качественное обслуживание клиентов

Высшее образование

Январь 2007 –
Январь 2009

University of Liverpool

Management

Великобритания, Ливерпуль

Январь 1994 –

Январь 1998

**Алматинский государственный университет им. Абая;
КазПИ**

Физико-математический
Казахстан, Алматы

Специализация и достижения

Отделение "Информатика и английский язык"

О себе

Специализация и профессиональные навыки:

управление маркетингом, продажами и сервисом; тренинги и семинары, в т.ч. по менеджменту и мотивации.

Награды, сертификаты, портфолио, проекты:

публикации Серия «Customer care»/ «Забота о покупателе» для журнала «Advertising» о качестве обслуживания: • «Конкуренция? О чем вы говорите!», журнал «Advertising», апрель 2009 • «Сидя на горшке, можно добиться больших результатов!», журнал «Advertising», март 2009 • «Храните деньги в...», журнал «Advertising», № 2 (110) февраль 2009 • «Кто в доме хозяин? Ключник», журнал «Advertising», № 12 (109) декабрь-январь 2008/2009 «Красота спасет мир», журнал «Advertising», ноябрь 2008 • «Хочу телевизор плазменный, да побольше..!», журнал «Advertising», № 10 (107) октябрь 2008 • «Подайте жалобную книгу», журнал «Advertising», № 9 (106) сентябрь 2008

«Есть ли спад на рынке рекламы», журнал «БизнесLife», № 4 (10) апрель 2008 – об изменениях на рынке бесплатных рекламных газет; «Ход конем», журнал «БизнесLife», декабрь 2007 - январь 2008 – о роли маркетинга в малом бизнесе.

Медаль и орден Ассоциации финансистов Казахстана за вклад в развитие страхового рынка.

Дополнительная информация: Ключевые навыки: • Управленческие • Презентационные и обучающие • Коммуникативные и переговорные

Пишу в www.aneliyakarim.kz.

«Мой Круг» – вакансии для IT-специалистов