

Глеб Кашеев

CEO

delvin.ru

Местоположение

Проживание: Россия, Москва

Готовность к работе: готов к удаленной работе

Возраст и стаж

Стаж: 14 лет и 6 месяцев

Зарплатные ожидания: От 350000 руб.



Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/delvin-delvin>

Моб.: (916) 694-4707

Др.: +7(916) 694-4707

Mail.ru Агент: kascheev@corp.mail.ru

Live messenger: delvin@delvin.ru

Skype: delvin27

ICQ: 2792790

LinkedIn: www.linkedin.com/pub/gleb-kascheev/4/542/640

Facebook: [1823720135](https://www.facebook.com/1823720135)

Мой Мир: corp/kascheev

Сайт: <http://delvin.ru/>

Профессиональные навыки

Брендинг • Управление компанией • Управление проектами • Интернет маркетинг

Опыт работы

Март 2014 –
По наст. время
(4 года и 6 месяцев)

Sendsay

Главный почтмейстер
Россия, Москва

Октябрь 2012 –
Март 2014
(1 год и 6 месяцев)

Деловая среда от Сбербанка

Директор по продвижению
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Весь спектр маркетинговых активностей (включая брендинг, PR, events, e-commerce) - Продвижение, привлечение клиентов и популяризация проекта Сбербанка России по развитию малого предпринимательства - Бизнес направления: - - Бизнес школа для малого бизнеса (образовательный проект, продажа бизнес курсов и вебинаров) - - Магазин облачных приложений (продажи IT решений для малого бизнеса) - - Журнал для малого бизнеса (Бизнес СМИ - онлайн версия и бумажный журнал) - - Онлайн банковские услуги (единственное место, где можно подать онлайн заявку на кредит

Сбербанка для бизнеса) - - Клиентский кабинет (как альтернатива онлайн банкингу Сбербанка) Достижения: - - Через Деловую среду привлечено клиентов на банковские кредиты для бизнеса больше, чем аналогичных кредитов выдает любой коммерческий банк России. - - Посещаемость портала 700 000 посетителей в месяц - - Деловая среда - абсолютный лидер рынка по продаже бизнес SaaS приложений для малого бизнеса. - - 250 000 зарегистрированных постоянных клиентов - компаний малого бизнеса

Апрель 2010 –
Октябрь 2012
(2 года и 7 месяцев)

Mail.Ru Group

Руководитель проекта Путешествия@Mail.Ru
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Развитие крупнейшего в Рунете туристического портала. Постановка и выполнение стратегических и тактических планов (в том числе по доходам), управление персоналом (разработка и внедрение KPI), - Управление развитием проекта с точки зрения маркетинга и IT разработок. Продвижение SEO, SMM, контекст, BTL & ATL, PR активности. Достижения: - Полный редизайн и перепозиционирование проекта - от площадки рекламных объявлений турфирм в инструмент для планирования и бронирования путешествий. Разработка и запуск уникального для Рунета сервиса онлайн сравнения и бронирования готовых туров. - Разработка и запуск уникального для Рунета сервиса онлайн сравнения и бронирования готовых туров с самостоятельными поездками. - Создание метапоисковика по авиабилетам и бронированию отелей, создание первого в Рунете метапоисковика по турам. - Разработка социального приложения для путешественников

Май 2009 –
Апрель 2010
(1 год)

На Борту

Директор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Создание и развитие туристического стартапа
Достижения: - За пол года с начала продаж вывод в ТОП 5 в своем сегменте рынка. Создание онлайн туристического портала с возможностью бронирования и покупки билетов, отелей, туров и туристических товаров.

Январь 2007 –
Февраль 2009
(2 года и 2 месяца)

Inline

Директор по Маркетингу

Обязанности и достижения

Обязанности: - Руководство маркетинговым департаментом в крупном российском дистрибьюторе компьютерной техники Достижения: - О наших роад шоу по регионам ходили легенды:)

Январь 2005 –
Январь 2007
(2 года и 1 месяц)

I-rocket - интернет магазин по продаже портативной электроники

Владелец и ген директор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Владелец интернет магазина Достижения: - стабильный уровень продаж Карманный интернет магазин при производителе MP3 плееров QUMO - увидев, что есть спрос и люди обращаются непосредственно в представительство и на сайт производителя с просьбой продать - решил открыть интернет магазин. Создание компании с нуля, и вывод на стабильный уровень продаж.

Январь 2004 –
Январь 2007
(3 года и 1 месяц)

QUMO Co Ltd

Директор по продукции и маркетингу

Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Придумал и создал бренд QUMO - мобильная электроника. - От концепции бренда до конкретных продуктовых линеек Достижения: - Во время руководства - ТОП 10 по узнаваемости среди брендов MP3 плееров в России - Открыл производство в России - Обогнал Apple iPod ;)

Высшее образование

Январь 2005 –
Январь 2007

American Institute of Business and Economics

MBA

Россия, Москва

Специализация и достижения

Маркетинг

Январь 1992 –
Январь 1998

Московский государственный университет им. М.В.

Ломоносова

Физический

Россия, Москва

О себе

Специализация и профессиональные навыки:

Умею создавать большие брэндсы за небольшие деньги.

Создаю успешные интернет проекты из ничего.

Умею создавать стартапы, окупающиеся за год.

Разрушаю устоявшиеся мифы и успешно творю новые.

Профессиональные цели:

Мечта: Создать качественный образовательный портал и поднять уровень образования в России.

Награды, сертификаты, портфолио, проекты:

Создал Бренд потребительской электроники QUMO

Создал бренд Набору - агентство по продаже билетов онлайн

Репозиционирование проекта Путешествия@Mail.Ru

Сертификаты: MBA

Второе место MBA case competition by AIBEc 2006 год.

Членство в обществах и ассоциациях:

Член экспертного совета премии Рунета,

официальный «Эксперт Рунета-2012»,

член жюри премии National Geographic,
председатель жюри премии "Интернет проект года в онлайн-туризме".

Дополнительная информация:

Я хорошо умею создавать и продвигать бренды и продукты: чувствую, что нужно целевой аудитории, создаю для нее идеальный продукт и продвигаю его, обеспечивая успешные продажи. Чаще всего, вообще без маркетинговых или рекламных бюджетов.

Работаю либо как CEO небольших стартапов, либо как руководитель проектов и СМО в крупных компаниях (Mail.Ru, Сбербанк).

Есть неоднократный опыт успешного создания стартапов и вывод их в лидеры отрасли

Об успехах кратко: Мой продукт обыгрывал Apple по продажам в 2005 г, я создал одно из первых агентств по продаже авиабилетов онлайн, и сделал популярным уникальный проект Сбербанка для малого бизнеса.

Умею все делать руками и способен создавать проекты от идеи и ТЗ до эффективно работающего бизнеса с построенными процессами работы подразделений и взаимодействия между отделами.

Опыт работы на многих рынках: e-commerce, туризм, образование, банки, продажа софта, электроника, полиграфическое оборудование.

«Мой Круг» — вакансии для IT-специалистов