

# Ольга Артамонова

Key account manager

[linkedin.com/in/%D0%BE%D0%B...](https://www.linkedin.com/in/%D0%BE%D0%B...)

## Местоположение

Проживание: Россия, Москва

Готовность к работе: готов к переезду и удаленной работе

## Возраст и стаж

Стаж: 8 лет и 3 месяца

Возраст: 31 год

Зарплатные ожидания: От 100000 руб.

## Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/oartamonova88>



---

## Профессиональные навыки

Scrum • Разработка продукта • Управление проектами • Ведение переговоров • Agile • Управление продуктами • Презентации • Оптимизация бизнес-процессов • Поддержка клиентов • Продвижение проектов

---

## Опыт работы

Октябрь 2018 –  
По наст. время  
(1 год)

### **Ticketland.ru**

Account manager

Россия, Москва

#### **Обязанности и достижения**

Основной продукт компании: комплексная технология, включающая в себя: Облачную Saas систему по продаже билетов + виджет для on-line продаж + услуги по интернет-продвижению (контекстная реклама, Seo, e-mail ретаргетинг). -развитие отношений с существующими партнёрами; -увеличение оборота по закреплённым клиентам (cross sale); -продажа основного продукта; -развитие продукта под требования клиентов; -поиск и привлечение новых партнёров; -сопровождение проектов по интеграции комплексного решения компании; -проведение презентаций и обучающих семинаров; -постановка задач команде разработки; -управление проектами по гибким методологиям (scrum);

#### **Применяемые навыки**

Управление проектами, Scrum, Agile, Ведение переговоров, Презентации, Мониторинг и анализ рынка, Поддержка клиентов, Информационные технологии

Февраль 2018 –  
Октябрь 2018  
(9 месяцев)

### **Stillart agency**

Project manager

Россия, Москва

#### **Обязанности и достижения**

- постановка, контроль, выполнение задач (web проекты);
- управление ресурсами;
- взаимодействие с удалённой командой (подрядчики и разработчики);
- составление и утверждение смет;
- разработка и реализация стратегий по продвижению;
- составление медиаплана;
- SEO оптимизация интернет-магазинов;
- сопровождение аккаунтов в соц. сетях;
- кросс-промо, работа с лидерами мнений;
- управление рекламными кампаниями.

### **Применяемые навыки**

Управление проектами, Ведение переговоров, Построение команды, Управление людьми, Разработка ТЗ, Информационные технологии, Поддержка клиентов, Презентации, Мониторинг и анализ рынка, Проектное планирование

Июль 2011 –  
Февраль 2018  
(6 лет и 8 месяцев)

## **Энергон-Электро**

Ведущий менеджер по продажам

Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

- Участие в разработке и развитии ассортиментной матрицы брендов
- Развитие продаж на закрепленной территории (Москва, ЦФО, страны входящие в Таможенный союз)
- Участие построении позиционирования бренда
- Участие в разработке маркетингового плана развития брендов
- Вывод на рынок новых продуктов
- Участие в разработке коммерческих прайсов компании
- Составление коммерческих предложений
- Развитие нового направления по альтернативной энергетике
- Составление планов продаж
- Анализ и формирование товарного запаса
- Собеседование потенциальных сотрудников
- Адаптация и обучение новых сотрудников
- Построение рабочего процесса новых сотрудников
- Привлечение специалистов других отделов для работы над проектом
- Выполнение плана продаж
- Поиск и привлечение новых партнеров
- Развитие доверительных отношений с партнерами компании (топ 10)
- Отчетность
- Проведение презентаций и обучающих семинаров

Достижения:

- Внесла вклад в развитие компании (рост из среднего бизнеса в крупный)
- Вывела бренды компании на рынок Армении, Белоруссии, Киргизии
- Помогла компании занять 80 % рынка в одном из сегментов
- Заняла второе место по годовому обороту в компании на протяжении 5 лет
- Заняла первое место по объему продаж солнечных панелей внутри компании
- Развила ассортиментную матрицу в интернет-магазинах
- Выявила потребность в новых продуктах
- Оставила после себя лояльных бренду крупных игроков рынка
- Помогла войти в сетевой ретейл
- Сформировала систему мотивации менеджеров
- Адаптировала продукт под потребности нефти-газовой отрасли
- Сформировала сегмент комплексного оснащения заявок

## Высшее образование

---

Сентябрь 2005 –  
Июнь 2010

### **Дальневосточный государственный технический университет им. В.В. Куйбышева; ДВПИ**

Гуманитарный институт-Культурной антропологии  
Россия, Владивосток

#### **Специализация и достижения**

Специальность: социальный антрополог

---

## Дополнительное образование

---

Май 2019 –  
Июнь 2019

### **Платформа**

#### **Пройденный курс**

Менеджер управления продуктом

Апрель 2019 –  
Май 2019

### **Go Practice**

Россия, Москва

#### **Пройденный курс**

Управление продуктом на основе аналитики данных

#### **Улучшенные навыки**

Управление людьми, Управление разработкой, Построение команды, Развитие бизнеса, Управление продуктами, Разработка продукта

Июль 2013 –  
Июнь 2015

### **Moscow Business School**

Россия, Москва

#### **Пройденный курс**

MBA корпоративные финансы

#### **Улучшенные навыки**

Финансовая аналитика

---

## О себе

---

О себе:

Я открытый и жизнерадостный человек, ставящий в приоритет отношений уважение и честность! Люблю наводить порядок там, где есть хаос, выстраивать процессы, совершенствовать модели. Могу много сил вложить в выстраивание отношений, поэтому жду от коллектива схожих ценностей!

---

«Мой Круг» – вакансии для IT-специалистов