

Юлия Коршунова

Разработка и развитие интернет-проектов

delmar.ru

Местоположение

Проживание: Россия, Москва

Готовность к работе: готов к переезду и удаленной работе

Возраст и стаж

Стаж: 15 лет и 11 месяцев

Возраст: 33 года

Зарплатные ожидания: От 200000 руб.

Контактная информация

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



Профессиональные навыки

Продажи • Управление проектами • Веб-разработка • Поисковая оптимизация • Интернет маркетинг • Контекстная реклама • Продвижение проектов • Разработка интерфейсов • Прототипирование

Опыт работы

Сентябрь 2006 —
По наст. время
(12 лет и 8 месяцев)

Delmar

Руководитель проектов
Россия, Москва

Сентябрь 2008 —
Февраль 2013
(4 года и 6 месяцев)

АКАДО Телеком

Руководитель проектов
Россия, Москва

Обязанности и достижения

развитие и поддержка интернет-проектов для абонентов

Апрель 2007 —
Август 2008
(1 год и 5 месяцев)

Грандекс

Исполнительный директор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Медицинский портал, входит в ТОП5 рейтинга Mail.ru. Работа над проектом: редизайн, разработка ТЗ для новых сервисов на портале, внедрение новых сервисов: медицинские центры, тендеры, рынок труда, онлайн-консультации специалистов (+ привлечение самих специалистов), календарь событий, опросы общественного мнения и многое другое). Помимо работы над сайтом осуществляла постановку «с нуля» отдела продаж, проводила маркетинговые мероприятия, подбор персонала, обучение персонала, оптимизацию и продвижение портала и др.

Сентябрь 2006 –
Апрель 2008
(1 год и 8 месяцев)

Студия дизайна

Коммерческий директор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

- ведение переговоров на уровне первых лиц компаний, топ-менеджмент, - управление менеджерами, дизайнерами, программистами, верстальщиками, seo-специалистами, (управление коллективом более 15 человек в офисе + удалённо), - составление технических заданий, постановка задачи исполнителям, менеджмент проектов, - осуществление прямых продаж программного обеспечения, IT-услуг, услуг по созданию веб-сайтов, SEO-услуг, - участие в формировании дилерской, сбытовой сети компании, активный поиск потенциальных дилеров, - осуществление презентаций и демонстраций продукта/услуги, переговоры с потенциальными клиентами, - подготовка и составление коммерческих предложений, договоров, пресс-релизов, промо-акций, - отслеживание выполнения условий контракта, предоставление отчётов о проделанной работе, - участие в крупных выставках, семинарах и других маркетинговых мероприятиях, - подготовка рекламного материала для выставок (CorelDRAW, PowerPoint, Adobe Photoshop), - составление концепции и проведение PR-мероприятий в Интернете (подбор площадок для размещения баннерной рекламы, оценка их аудитории, статистических показателей), проведение маркетингового аудита сайтов, - проведение обучения новых сотрудников компании, - поиск и взаимодействие с подрядчиками (SEO-специалистами, дизайнерами, рекламными агентствами).

Февраль 2006 –
Ноябрь 2006
(10 месяцев)

Атилект

Менеджер по работе с клиентами
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - ведение переговоров на уровне первых лиц компаний, топ-менеджмент - осуществление прямых продаж услуг по созданию веб-сайтов, SEO-услуг - осуществление презентаций услуг (в том числе по телефону), переговоры с потенциальными клиентами - подготовка и составление коммерческих предложений, договоров - ведение первичной бухгалтерии - отслеживание выполнения условий контракта, предоставление отчётов о проделанной работе
Достижения: - получение широкого опыта продаж IT-услуг

Ноябрь 2005 –
Февраль 2006
(4 месяца)

Студия Шаги

Менеджер по работе с клиентами
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - активные продажи услуг по разработке сайтов
Достижения: - получение опыта активных продаж услуг

Май 2003 –
Сентябрь 2005
(2 года и 5 месяцев)

АиТ СОФТ

Менеджер по работе с клиентами
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - осуществление прямых продаж программного обеспечения - осуществление презентаций и демонстраций продукта, переговоры с потенциальными клиентами - участие в формировании дилерской, сбытовой сети компании, активный поиск потенциальных дилеров - подготовка и составление коммерческих предложений, договоров, пресс-релизов, промо-акций - участие в крупных выставках, семинарах и других маркетинговых мероприятиях - подготовка рекламного материала для выставок (CorelDRAW, PowerPoint, Adobe Photoshop) Достижения: - Повышение до менеджера по развитию дилерской сети

Высшее образование

Январь 2001 –
Январь 2006

Государственный университет управления

Институт туризма и развития рынка
Россия, Москва

О себе

Специализация и профессиональные навыки:

Работа с клиентами (первичные продажи, заключение договоров, accounting):

Нефтяная компания «Альянс»
фармацевтический холдинг Nусomed
Русич Центр Банк
Международный Московский Банк
концерн Thyssen Crupp Materials
Почта России
Русский Стандарт Страхование
Русские Алюминиевые Диски
ФГУП НПЦ "Фармзащита"
Медицинский центр Лужники
Телекоммуникационная компания Бизнес Процесс Реинжиниринг
рекламное агентство Папиллонс
винная компания «Grandi Vini»
Международная арт-галерея "Эритаж"
винно-коньячный завод КиН
горнодобывающая компания АлтайХимПром
страховая компания InBroker
агентство недвижимости «МИЭЛЬ»
бутики элитной мужской одежды «Калигула»
медицинская компания MAQUET
инжиниринговая компания GN-Energy Engineering Limited
телекоммуникационная компания Мастертел
ТВ-магазин TV Sale
все интересное еще впереди...

Профессиональные цели:

постоянное самосовершенствование и повышение квалификации благодаря интересным проектам

Награды, сертификаты, портфолио, проекты:

В общей сложности руководила разработкой более 150 проектов.

Членство в обществах и ассоциациях:

Активный участник Ассоциации Интернет-разработчиков (www.internet-association.ru)

Рекомендательные письма

Дмитрий Коршунов

Руководитель проектов • знакомый

Без преувеличений, Юля лучший руководитель интернет-проектов.

Письмо написано 01 октября 2014 в 02:37 • Согласились: 1

«Мой Круг» — вакансии для IT-специалистов