

Мария Антошульская



Адрес	Nikunmäentie 2 E 9, 02920 Espoo Телефон: 0400 85 00 65 maria.antoshulskaya@gmail.com
Дата и место рождения	04.08.1977, Санкт-Петербург
Основные качества и опыт	Опытный специалист по маркетингу, способный самостоятельно планировать и принимать решения. Хорошие лидерские и управленческие способности и опыт, коммуникабельность, возможность работать эффективно на всех уровнях. Опыт личных продаж различной продукции. Большой опыт в планировании, продвижении фирмы и продукции на рынке, рекламе, брендинге, опыт создания и продвижения web сайтов.
Образование	2013-2018 НААГА-HELIА , Хельсинки, Финляндия <i>Управление бизнесом (MBA)</i> 2002 - 2003 Институт Экономики и Финансов, г.Санкт-Петербург, Россия <i>Маркетолог (специализация: Маркетинг в коммерческой деятельности)</i> 1994 – 1999 Университет Технологии и Дизайна, г.Санкт-Петербург, Россия <i>Экономист (специализация: Бухгалтерский учет и аудит)</i>
Опыт работы	04/2013 - по настоящее время IMAPRO, Эспоо, Финляндия Руководитель <ul style="list-style-type: none">• Интернет-маркетинг• создание и продвижение сайтов, поисковая оптимизация• продвижение компаний на рынке• маркетинг в социальных сетях• анализ рынка, конкурентов, клиентов <p><u>Достижения:</u> создано много различных сайтов, несколько успешных проектов по продвижению компаний на финском рынке. У меня дополнительно несколько успешных проектов: Intofinland.ru "Всё о Финляндии" - это знаменитый информационный ресурс про Финляндию на русском языке. Business Compass www.businesscompass.fi - многоязычный каталог фирм на российском и финском рынках. Модельная школа Photokids в Хельсинки photokids.fi.</p> 05/2011 – 09/2011 Alma Tour Oy, Хельсинки, Финляндия Специалист по маркетингу <ul style="list-style-type: none">• продвижение компании на русский рынок• организация мероприятий по поиску новых клиентов• анализ рынка и работы конкурентов• организация отдельного направления продаж туров с вылетом из Хельсинки для российских туристов <p><u>Достижения:</u> организовано направление продаж туров с вылетом из Хельсинки для российских клиентов в Санкт-Петербурге и Москве, введена система постоянного анализа цен и работы конкурентов, проведен анализ рынка, увеличена узнаваемость торговой марки Alma Tour Oy на рынке Санкт-Петербурга.</p> 02/2003 – 05/2009 ЗАО «Горнопромышленная группа «ЭЗТАБ», г.СПб., Россия Начальник отдела маркетинга <ul style="list-style-type: none">• управление отделом продаж и отделом маркетинга производственного предприятия• участие в разработке стратегии развития компании• продвижение горнодобывающего оборудования и фирмы на рынке• анализ рынка и состояния фирмы• анализ и оптимизация ассортимента продукции• сегментирование рынка• мониторинг эффективности взаимодействия с клиентами• расчет прибыльности и рентабельности предприятия и продукции• разработка ценовой политики компании• разработка, планирование и организация рекламных компаний• создание рекламных буклетов и каталогов <p><u>Достижения:</u> Торговая марка EZTAB стала известна среди всего потенциального сегмента рынка в России и странах бывшего Советского Союза, популярность web сайта и его</p>

посещаемость значительно возросла, создана база конкурентов, создана подробная база клиентов, введены правила работы с клиентами, определена ценовая политика компании, ее ассортимент, продажи бурового оборудования в целом по компании увеличились на 30%.

07/2000 – 02/2003 ЗАО «Горнопромышленная группа «ЭЗТАБ», г.СПб., Россия
Менеджер отдела продаж / отдела маркетинга

- личные и телефонные продажи как горнодобывающего оборудования, так и других товаров (строительные материалы, загородное домостроение и пр.)
- исследование и анализ конкурентной среды
- заключение договоров и опыт проведения переговоров
- составление рекламных буклетов
- работа в отделе закупок (поиск партнеров, планирование закупок)
- опыт создания презентаций в PowerPoint

Достижения: открыт головной офис и отдел продаж дочерней компании EZTAB в Санкт-Петербурге, новая компания, занимающаяся производством и строительством загородных домов, стала известна на рынке Санкт-Петербурга, проведены все необходимые мероприятия по продвижению торговой марки на рынок, продажи домов, бань и строительных материалов выросли на 200% за два года.

08/1999 – 06/2000 ООО «Симпэкс», г.СПб., Россия
Менеджер

- составление договоров
- расчет прибыльности сделок
- документооборот

06/1998 – 02/1999 ООО «Максидом», г.СПб., Россия
Офис-менеджер

- организация работы офиса
- документооборот
- составление договоров

Дополнительное образование

Курсы финского языка (первый уровень), UNIC-palvelut Oy, Forssa, Финляндия
Курсы финского языка (второй уровень), Faktia Oy, Forssa, Финляндия
Подготовка предпринимателей, Faktia Ltd, Forssa, Финляндия
Профессиональное планирование, Edupoli Oy, Vantaa, Финляндия
Курсы финского языка (подготовка государственного экзамена YKI), Espoon kaupungin työväenopisto, Espoo, Финляндия

Рабочая практика

Аквапарк Vesihelmi, Forssa, Финляндия 2009 - 2010 (3 месяца)
- перевод рекламных брошюр и web сайта с финского на русский и английский язык (www.vesihelmi.fi),
- работа с русскими клиентами

Мэрия города Forssa, Финляндия 2010 (1 месяц)
- перевод рекламных брошюр и web сайта с финского на русский язык (www.forssa.fi)

Центр развития предпринимательства региона Forssa (FSKK), Финляндия 2010 (2 месяца)
- перевод web страниц с финского на русский язык (www.fskk.fi, www.forssaregion.fi)

JUR-infokeskus Oy, Lohja, Финляндия 2012 (6 месяцев)
- продвижение компании на русский рынок,
- поиск новых клиентов,
- сегментация и анализ рынка,
- разработка новых направлений деятельности

Языки

русский — родной;
английский — хороший;
финский — хороший

Дополнительные знания

MSOffice, OpenOffice, Windows

Водительский права категории В, собственный автомобиль

Хобби

путешествия, литература, йога, рисование