



Ekaterina Ena, Marketing Director of Emerging Markets Group

My name is Ekaterina Ena and I am experienced marketing manager, working mainly on B2B market involving cross-country communication. I have graduated from both philological faculty and faculty of economics of Saint Petersburg State University. I have been working for the diplomatic missions and private companies.

I adore my field because of its incredible diversity; it is fast changing demanding high flexibility, higher-order cognition involving the ability to react quickly and an eye for trends. I always learn and try new ideas, create unexpected ways of solving the problem. I consider myself as a communicator and a mastermind. I am a person with positive vibrations, sincere interest to other people and high vitality.

I see the main tasks of the Marketing Committee as increasing sales efficiency through marketing automation, developing result-oriented strategy in social networks and SEO, and managing brand reputation. However, the ultimate goal of Marketing Committee meetings is to inspire member companies to come up with customized solutions for business development.

Екатерина Ена, Директор по маркетингу Emerging Markets Group

Меня зовут Екатерина Ена, я опытный специалист в области маркетинга и PR, работающий в основном в сфере B2B на международных рынках. Я закончила филологический и экономический факультеты Санкт-Петербургского Государственного Университета. За свою карьеру работала как на дипломатические миссии, так и на частный бизнес.

Я обожаю свою профессию за невероятную разнообразность, маркетинг требует гибкий ум, высокие когнитивные способности, быструю реакцию, а также чутье на тренды. Я всегда учусь чему-то новому в разных областях, придумываю и пробую свежие идеи, стараюсь походить нестандартно к решению комплексных задач маркетинга. Мой путь – путь коммуникатора и вдохновителя. Я наполнена неподдельным интересом к людям, и обладаю неудержимой жизненной энергией.

Основными задачами комитета по маркетингу я вижу в повышении эффективности продаж через автоматизацию, разработки правильной стратегии в социальных сетях и SEO, а также управлении репутацией бренда. Однако, высшая цель мероприятий – вдохновить компании-члены на нестандартный подход, учитывающий тонкости конкретного бизнеса для его развития.