



ИРИНА КИУРУ

ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ МАРКЕТИНГУ
И РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА LINDSTROM В РОССИИ

«Находить новые возможности для бизнеса. Предлагать новые решения. Вдохновлять людей».

8 МОЯ ЦЕЛЬ

Продвигать и воплощать в жизнь самые смелые инновационные идеи благодаря легкому общению с людьми.

ОБО МНЕ

Опытный директор по продажам и развитию бизнеса с подтвержденной историей работы в BtoB.

41 год, замужем,
двое детей: 12 и 9 лет.

МОИ ЦЕННОСТИ

- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ЗАБОТА
- ОТКРЫТОСТЬ
- КОМАНДНАЯ РАБОТА

👜 ОПЫТ РАБОТЫ В LINDSTROM

🕒 ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ МАРКЕТИНГУ И РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА | 2018 - НАСТ. ВРЕМЯ

- Создание, поддержка и управление стратегическими, операционными и практическими маркетинговыми инициативами и акциями по всей России.
 - Основной KPI: повышение эффективности продаж в 16 торговых командах в 10 бизнес-подразделениях на 32%.
 - Прямые продажи ключевым клиентам.
 - Развитие продаж: план выхода на рынок по регионам и клиентским сегментам, ценовая стратегия, мотивация, обучающие программы, коучинг ключевых продавцов.
 - Расширение портфеля продуктов и услуг и расширение географии.
 - Координация и управление внутренними и внешними ресурсами для поддержки развития бизнеса.
- 9 сотрудников в команде.
- 6 Sales Directors & 12 Sales managers в 6 регионах в косвенном подчинении.

ДОСТИЖЕНИЯ

- 40,6%** - Рост продаж за 12 месяцев
- 32%** - Рост показателя Sales efficiency (за 12 месяцев)
- 206%** - Рост количества лидов за 2 года, конверсия выросла с 12 до 22%

TELE SALES WEBSTORE

- Запуск новых каналов продаж

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА

- УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ
- ПРОДАЖИ
- ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ
- ПЛИНИРОВАНИЕ
- АНАЛИТИКА

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

- ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ
- КОММУНИКАбельНОСТЬ
- ГИБКОСТЬ
- ОБУЧАЕМОСТЬ
- ЛИДЕРСКИЕ КАЧЕСТВА

МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ

Больше всего меня вдохновляют люди. В общении с интересными людьми рождаются идеи и видение, как их воплощать.

СВЯЖИТЕСЬ СО МНОЙ



МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТА CLEAN ROOM

2015 - 2018

ДОСТИЖЕНИЯ

Успешный запуск нового направления бизнеса.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

2006 - 2015

- Поиск крупных потенциальных клиентов (B2B), годовой доход более 5 млн. руб.
- Создание уникальных решений для клиентов на основе их потребностей.
- Переговоры на высшем уровне.
- Полный цикл взаимодействия от момента заинтересованности клиента до подписания договора и оказания постпродажного обслуживания.
- Выполнение поставленных планов продаж.

ДОСТИЖЕНИЯ

Победитель конкурса Best Group Sales (24 страны) в 2007 г., каждый год входила в Top10 рейтинга по объему продаж, победитель конкурса President Circle.

ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

2004 - 2006

- Поиск потенциальных клиентов (B2B).
- Максимизация количества продаж.
- Ежедневное исследование рынка.
- Еженедельная отчетность вышестоящему руководителю.
- Укрепление конструктивного сотрудничества со всеми клиентами, обеспечение высокого уровня сервиса.
- Активное участие во всех обучающих программах.

ДОСТИЖЕНИЯ

Best Newby of the Year в 2005 году.



МОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Санкт-Петербургский Государственный Университет,
Высшее образование

**МЕНЕДЖМЕНТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ. СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
1997 - 2002**