

Safonova

Alyona



+ 41-79-843-08-87
+ 38-067-404-77-50



alona.safonova@gmail.com

Geburtsdatum: 25.07.1985

BILDUNG

- 2009-2011 ■ MBA - Master of Business Administration, Executive MBA, MIM Business School
- 2002-2008 ■ Master-Abschluss, "Investment Management", «Kyiv National University of Economics. B. Hetman»

ZUSÄTZLICHE AUSBILDUNG

- 2021 ■ Zertifikat «16 Personalities or Myers Briggs Type Indicator (MBTI)», International Institute of Socionics, online Kiew
- 2021 ■ «Grundlagen der Jungschen Psychologie. Archetypen», Archetypisches Marketing von M. Mark und K. Pearson, online Kiew
- 2020 ■ «Rollenmanagement», K. Samsonov, Odessa
- 2020 ■ Zertifikat «Organ zatz in rosstanovki in boznes», C Regojo, Lissabon
- 2018 ■ Hypnotic Marketing Business Forum, Referenten: Joe Vitale, Joe Dispensa, Kiew
- 2016 ■ Forum One Ukraine Business Forum, Referenten: Tom Wilright, Robert Kiyosaki, Bodo Schaefer, Kiew
- 2014 ■ «Change Management», "Business Master", Moskau
- 2010-2011 ■ NLP Practitioner, Baltic Training Group, Kiew
- 2009-2010 ■ «Psychologie eines Führers», "Business Master", Moskau
- 2009 ■ Living Design Course, Bina Repnina, Kiew
- 2008 ■ «IMAGE DESIGN», "Bogomolov School of Image", Riga
- 2008 ■ Finanzmanagementkurs, 101 Success School, Robert Moder, Lemberg

ARBEITSERFAHRUNG

2019- bis jetzt

Unternehmensberater, Manager, Mitinhaber

"Citi IQ Group ", Werbung, Marketing, Kommunikation

(Beitritt der Werbeagentur «Evolution» zur nationalen Medienagentur «IQ Media»)

- Beratung von Geschäftsinhabern in Bezug auf persönliche Entwicklung und Unternehmensentwicklung;
- Entwicklung von Konzepten und einzigartigen Lösungen;
- Branding und Rebranding von Unternehmen / TM / Produkt;
- Erstellung und Einführung von TM / Produkt;
- Strategisches Marketing, PR, SMM, Digital, Werbung;
- Medien Planung;
- Etablierung von Geschäftsprozessen;
- Rekrutierung.

<p>Ein separates Parallelprojekt 2017-2021</p>	<p>Marktplatz «Rozetka» (einer der größten in der Ukraine): Parfums, LUX Cosmo, PROF Plus, E-TRADE, TRADE-Z.</p> <p>Marktplatz «Epizentrum»: T-Platz</p> <p>Organisator der Einführung von Online-Shop-Projekten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung von Geschäftsmodellen; ▪ Debuggen des Softwareprodukts (1C, CRM, Parsing); ▪ Entwicklung eines einzigartigen Angebots; ▪ Expertenbewertung von Produktdesign und -ästhetik; ▪ Bildung von Kernbotschaften und Pool von Kommunikationskanälen; ▪ Budgetierung, Verkaufsleistungsanalyse; ▪ Auswahl von Vertriebsleitern / Geschäftsführern; ▪ Aufbau der Kommunikation mit Lieferanten (Polen, Tschechische Republik, Amerika); ▪ Organisation der Arbeit mit Lieferdiensten.
<p>2009-2018</p> <p>Ein separates Parallelprojekt 2014-2015</p> <p>Ein separates Parallelprojekt 2013-2014</p>	<p>Werbeagentur "Evolution" Gründer, Leiter</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung strategischer und kommerzieller Pläne; ▪ Entwicklung eines eigenen Werbeprodukts; ▪ Personalmanagement (über 40 Personen) und die Arbeit der Abteilungen: Buchhaltung / Verkauf, Mediaplanung, Design, SEO-Programme; ▪ Verwaltung von Schlüsselkunden. <p>“Bongustan” GMBH (Lieferant von 120 chinesischen Teesorten) Mitgründer, geschäftsführender Gesellschafter</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung und Umsetzung der Werbestrategie des Unternehmens; ▪ Budgetierung; ▪ Verbrauchermarkt- und Zielgruppenanalyse; ▪ Positionierung; ▪ Zusammenstellung eines Werkzeugpakets zum Verkauf; ▪ Verhandlungen mit Schlüssellieferanten; ▪ Verwaltung von Schlüsselkunden. <p>“Safin Partners” GMBH (Assistent beim Verkauf ukrainischer Waren in China) Mitgründer, Marketingleiter</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ strategische Planung; ▪ Marketingaktivitäten (Werbung, PR, Digital); ▪ Zusammenstellung eines Werkzeugpakets zum Verkauf; ▪ Verhandlungen mit wichtigen Partnern in China.
<p>2006-2008</p>	<p>Werbeagentur "Apriori Marketing" Direktorin</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erstellung von RA von Grund auf neu für Investoren; ▪ strategische Planung; ▪ Unternehmensbudgetierung; ▪ aktuelle Führung des Unternehmens;

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verwaltung von Schlüsselkunden; ▪ Gewinnung neuer Großkunden und Werbeagentur.
2005-2006	<p>“KP Publications” Verlag (“Pink”, “Afisha”, “Kyiv Post” Zeitschriften) Leiter Marketing und PR</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verwaltung der Arbeit von Vermarktern und Analysten; ▪ Gestaltung und Koordination von Marketing- und Kommunikationsstrategien; ▪ jährliche Planung der Marketingaktivitäten und -ziele, KPI-Abteilung.
2004-2005	<p>Vermarkter</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse des Marktes, Wettbewerber, Zielgruppe; ▪ SWOT -Analyse; ▪ Entwicklung von Wettbewerbsvorteilen; ▪ Ausarbeitung einer Marketingstrategie; ▪ Effizienzanalyse Marketing-Umsetzungsplan.
2003-2004	<p>Zeitschrift “Haus und Einrichtung“ Verkaufsleiter</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau des Kundenstamms; ▪ Suche nach neuen Kunden; ▪ Präsentation der Produkte des Unternehmens; ▪ Abschluss von Werbeverträgen mit Kunden; ▪ Durchführung von Werbemedien.
PERSÖNLICHE GRUNDSÄTZE	<p>Ich konzentriere mich immer auf die spirituellen Werte des Lebens. Ich glaube fest daran, dass man die Welt durch Liebe, Lächeln und Freude beeinflussen kann. Gerne erstelle ich einfache und richtige Entscheidungen / Produkte / Bilder. Ich spüre intuitiv das verborgene Potenzial von Menschen und Unternehmen.</p>