

## Резюме

### Жагипарова Майя Муратовна

моб. 8-701-501 38 34 (предпочтительный вид связи).

Емейл: maiya@m-profi.kz



#### Образование:

- 2006 - 2008 гг. Университет INHOLLAND (Нидерланды, дистанционное образование), диплом о профессиональной переподготовке управленца в сфере маркетинга «РИМА-В».
- 1994–1999 гг. Акмолинский аграрный университет имени Сакена Сейфуллина (ААУ), экономический факультет, специализация «Бухгалтерский учет и аудит», г. Астана. Диплом с отличием.
- март - май 2009 г. Стажировка в Германии по курсам «Повышение квалификации руководящих сотрудников» (международная программа InWEnt).

**Маркетинговая компания “M PROFIT” в настоящее время [www.m-profi.kz](http://www.m-profi.kz)**

**Руководитель, консультирование собственников и руководителей компании МСБ в части разработки бизнес-планов и ТЭО, увеличению продаж и усилению маркетинговой деятельности. Отзывы <http://m-profi.kz/feedback.html>**

**ТОО «Digital» (ТОО «Секател»),**  
г.Астана,  
отечественная компания,  
телекоммуникации,  
численность сотрудников 120 чел.  
июнь 2009 –  
июль 2012

**Менеджер по работе с торговыми агентами  
Начальник отдела по развитию.  
Функциональные обязанности:**  
Руководство подразделением по продажам и маркетингу (*планирование анализ и контроль продаж, наблюдение за тенденцией рынка, мотивация подчиненных, обучение торговых представителей, разработка вопросов по их аттестации*),  
Продвижение бренда, проведение рекламных мероприятий, разработка различных промоакции для увеличения объема продаж.  
Управление ценовой политикой предприятия.  
Формирование отчетов и докладов по продажам и рекламе.  
Проведение тренингов по увеличению продаж, сервису.  
Проведение анкетирования (опроса) клиентов с целью выявления удовлетворенности качеством аналогового и цифрового кабельного телевидения и Интернет, а также их пожелания и предложения по совершенствованию работы.  
**Достижения:**  
Запуск новых продуктов в г. Астана – WiMax 4G, цифровое телевидение, Интернет (FTTB), расширение сети кабельного телевидения на 12 %.

**АО «Астана - финанс»,**  
г. Астана,  
отечественная компания,  
банковская деятельность,

**Ведущий специалист по анализу отраслевых рынков.  
Функциональные обязанности:**  
Подготовка заключений по рыночным разделам бизнес-планов, прилагаемым клиентами к заявкам на получение кредитов у АО

численность сотрудников 3 000 чел.  
ноябрь 2005г. –  
февраль 2009г.

#### "Астана-финанс"

*(необходимо было проверить достоверность объёмов реализации и прогноз цен на продукцию будущего предприятия (то же - касательно сырья и других ресурсов) и в случае недостаточности или необоснованности данных бизнес-плана - дополнить собственными данными, чтобы у соседнего управления были все цифры для расчёта "кэш-фло" и показателей эффективности проекта. Заключение включало также оценку рыночной стратегии клиента, сравнение её со стратегией лидера в данной отрасли (бенчмаркинг) и некоторые другие аспекты),*

Подготовка обзоров отраслей с целью выявления перспективных объектов для инвестирования Компанией собственных или привлечённых средств

*(круг анализируемых отраслей был не ограничен и определялся заданиями руководства, заявками других управлений или дочерних компаний, а в некоторых случаях – собственной инициативой. По отдельным отраслям (или товарам) анализ повторялся (обновлялся) ежемесячно или ежеквартально).*

Периодическое обновление обзора рынка недвижимости (жилая, офисная, торговая), рынка зерна, IT – рынка, рынка электроэнергетики, обзор рынка ячменя, рынка сахара.

Мониторинг цен с использованием аналитического портала Bloomberg.

#### **Достижения:**

Обучение коллег методологии маркетинговой стратегии, периодическая презентация обзоров рынков зерна сотрудникам взаимосвязанных департаментов.

#### **АО «АгромашХолдинг»,**

г. Астана,  
российско-казахстанская компания,  
производство, реализация  
сельскохозяйственной техники  
и запасных частей, сервис,  
численность сотрудников  
более 2 000 чел.  
июнь 2003г. –  
ноябрь 2005г.

#### **Начальник отдела анализа и исследований Коммерческого департамента**

Руководство отделом в части эффективной организации аналитической работы: разработка методологии по исследованию рынков основных продуктов и перспективных, свод отчетов от филиалов – 7 крупных городов Казахстана о результатах продаж и факторах, повлиявших на сбыт.

Разработка среднесрочной маркетинговой стратегии холдинга.

Участие совместно с другими подразделениями в разработке стратегических предложений по увеличению капитализации Холдинга, расширению рынка, запуску новых направлений.

Сравнение объёмов реализации продуктовой линейки Холдинга с основными конкурентами. SWOT-анализ по основным конкурентам.

Руководство проведением исследований основных факторов, формирующих динамику

потребительского спроса на продукцию предприятия, соотношение спроса и предложения на аналогичные виды продукции, технических и иных потребительских качеств конкурирующей продукции.

Организация изучения мнения потребителей о выпускаемой предприятием продукции, его влияния на сбыт продукции и подготовку предложений по повышению ее конкурентоспособности и качества.

Формирование маркетинговой части в бизнес-планах по новым направлениям.

Построение системы маркетинговой информации.

Контакты с представителями деловых кругов, партнерами.

**Экономист - аналитик Департамента маркетинга**

Проведение маркетинговых исследований предпочтений покупателей сельскохозяйственной техники.

Сбор, обработка и анализ информации по рынку сельскохозяйственной техники. Наблюдение за новостями конкурентных компаний, изменений законодательства и государственных программ.

Постоянное ведение информационных баз о регионах (справочная информация о руководителях госорганов, о социально-экономических показателях развития региона, важных показателях сельскохозяйственного производства).

Ежемесячное обновление информации о ценах основных конкурентов, экспертное определение долей рынка основных игроков на рынке зерноуборочных комбайнов.

Исследования рынков зерноуборочных, кормоуборочных комбайнов, тракторов, навесного сельскохозяйственного оборудования.

Контролировать процесс проведения маркетинговых исследований, проведенные аутсорсинговой компанией.

Контроль и отчет исполнения запланированного бюджета рекламных мероприятий за месяц, а также по результатам года.

Проведение полевых исследований и непосредственный выезд в регионы.

Принятие участия во внеплановых мероприятиях компании, где участвует Департамент маркетинга (выставки, презентации техники и др).

Контакты с представителями деловых кругов, партнерами.

**Достижения:**

Подготовленные результаты исследований пригодились в принятии руководством решения о совместном сборочном производстве с ВТЗ на Костанайском дизельном заводе гусеничных тракторов ВТ-100.

Развитие дополнительной продуктовой линейки и налаживание сотрудничества с партнерами:

- с ГП «Гомсельмаш» по кормоуборочной технике;
- с ОАО «Воронежсельмаш» по зерноочистительной технике;
- с Алтайским дизельным заводом по реализации двигателей;
- с АО «Сибзавод» по сеялкам, также налаживание партнерства по канадским навесным валковым жаткам «Дон-Мар» и разработка рекомендаций по сотрудничеству с германскими производителями тракторов «Fend»;

**Министерство индустрии и торговли РК**

г. Астана  
август 2001г. -  
май 2003г.

**Ведущий, а затем главный специалист Управления внешнеэкономического сотрудничества Департамента по вступлению в ВТО.**

**Функциональные обязанности:**

Формирование отчетов министерства в части анализа внешней экономической деятельности.

Формирование докладов Министра индустрии и торговли в части

торгово-экономических отношений.

Деловая переписка с другими государственными органами.

Формирование Протоколов международных встреч Межправительственных комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству.

Контакты с представителями деловых кругов.

Выполнение других поручений руководства по деловой переписке с МИД РК, посольствами, другими министерствами и ведомствами в рамках формирования внешнеэкономического сотрудничества РК со странами Восточной и Центральной Европы.

Делопроизводство.

**Достижения:**

Подготовка и согласование вплоть до момента заключения международных договоров о торгово-экономическом сотрудничестве (Республики Казахстан и Словенией, а также аналогичные договора с Эстонией и Польшей).

**Семинары,  
тренинги:**

2014г. CEED BULGARIA CEED Top Class for SME

Сертификат МАБ "Туран-Профи" о прохождении курсов «Повышение квалификации руководящих сотрудников» (международная программа InWEnt) июнь-декабрь 2008г.

Диплом участника семинара «Маркетинг продукции и услуг» консалтинговой компании «Контакт-Эксперт» (1-5 июня 2006г).

+ 14 семинаров и тренингов по маркетингу