



Ярослав Гуменюк | MBA | CIM

(23.07.1978)

• Найкраща Маркетинг Команда EFFIE Нагорода 2018 • Срібло EFFIE Нагорода 2018 рік • 2 Бронза EFFIE Нагорода 2019

Професійні навички & Навички управління

- Бізнес & Маркетинг Стратегія
- Фалісація стратегічних сесій
- Маркетинг управління (у підпорядкуванні більше 150 осіб, 8 підрозділів)
- Міжнародний Маркетинг & Регіональний маркетинг (6 країн)
- Стратегія | Сценарії Планування
- B2C&B2B: Медіа, FMCG (їжа та напої), телекомунікації, банкінг, телебачення, роздрібна торгівля
- Бренд управління (> 25 бренди)
- Позиціонування & Сегментація
- Управління продуктами та розвиток (NPD, R&D)
- Проектний менеджмент (PMO)
- Маркетинг комунікації | PR
- Креатив (> 100 рекламні ролики)
- Цифровий & Онлайн Маркетинг
- Електронна комерція
- Соціальний Медіа Маркетинг (SMM)
- Контент Маркетинг
- Управління ціноутворенням
- Управління каналами продажів
- Маркетинг в роздрібній торгівлі
- Клієнтський досвід (CX): CEM, Сервіс дизайн
- CRM, більше 26 млн клієнтів
- Управління кампаніями (CBM)
- Управління відтоком & лояльністю
- Ринок & Бізнес Аналіз і Дослідження
- Великі Дані & Датамайнінг
- Оперативна Ефективність
- M&A Інтеграція бізнес процесів
- Розвиток співробітників
- Управління Змінами

Освіта

- 2016 рік – PMP, Технології менеджменту (Київ)
- 2016 рік – MBA, IE Бізнес Школа (Мадрид), GXMBA програма (A).
- 2009 рік – 2011 рік Королівський Інститут Маркетингу (Великобританія)
- 2001 рік – магістр з економіки, Київський Національний Університет імені Тараса Шевченка.

Досвід

- Травень 2022 – по сьогодні **Директор з маркетингу (CMO) в KNESS Group**. Відновлювальна енергія. (Вроцлав, Польща) *Маркетинг управління & Стратегія. Управління Продуктами. Ціноутворення. Маркетинг комунікація. Маркетинг дослідження і аналіз.*
- Липень 2018 – по сьогодні **Тьютор в CIM (Королівський інститут маркетингу, Великобританія)**
100% здача тестів у 2018 році (найкращі результати в Україні та світі), 90% у 2019 – 2021 роках.
- Червень 2021 – Лютий 2022 **Доцент (MBA) Управління клієнтським досвідом (CX, CEM) (Київ)**
- Березень 2021 – Квітень 2022 **Заступник генерального директора, директор з маркетингу (CMO) robota.ua.**

Маркетинг управління. Маркетинг стратегія. Ціноутворення. Електронна комерція. Бренд управління & Позиціонування. CRM. Маркетинг комунікації. PR. SMM. Цифровий маркетинг. Управління клієнтським досвідом (CX, CEM). Маркетинг дослідження і аналіз.

- ✓ Зростання доходу від продажів в 2021 році на 22%,
- ✓ Розрив вакансій порівняно з основним конкурентом зменшився з -13,8% до 1,9%
- ✓ Реалізовано чітке позиціонування, стратегію диференціації та комунікаційну платформу, зростання Top of Mind до 37,9 (+6,3)
- ✓ Створення функції EComm B2B
- ✓ Запуск CRM (CVM) і програми лояльності у 2021 році: 23% зростання продажів у Лос-Анджелес та 40% зростання продажів у сегментах МСП
- ✓ Створено функції PR, брендингу, медіа планування, маркетингового аналізу та маркетингу ефективності
- ✓ Встановлений систематичний підхід до ціноутворення та тарифів
- ✓ Запуск цілорічної серії професійних HR-конференцій та вебінарів (до 5)
- ✓ Запущено HR Pro Awards (більше 300 учасників і 130 претендентів на 11 номінацій)
- ✓ Перезапуск двох цільових журналів: <https://thepoint.rabota.ua>, <https://prohr.rabota.ua/>
- ✓ Запуск маркетплейсу HR продуктів і послуг: HR Promo Point
- ✓ Координація компанії та маркетингової команди під час війни

- Серпень 2019 – Лютий 2021 **Директор з маркетингу (СМО) в Eldorado. Побутова техніка & Роздрібна торгівля**
 Маркетинг управління (більше 100 осіб, 7 відділів). Маркетинг стратегія. Електронна комерція. Бренд управління & Позиціонування. CRM. Маркетингові комунікації. PR. SMM. Цифровий маркетинг. Управління клієнтським досвідом (CX, CEM). Контактний центр. Сервіс Дизайн. Торговий маркетинг. Маркетингові дослідження та аналіз.
 - ✓ Поділ Ринку & Зростання доходу від продажів в 2020 році на 15%, зростання трафіку в 2020 рік на 5%
 - ✓ Зростання ECom продажів в 2019-2020 роки на 80%, Зростання Онлайн МС на 50%, Зростання конверсії на 20%
 - ✓ Запуск CRM & Програми лояльності в 2020: зростання бази активних клієнтів на 32%; збільшення частоти покупок на 12%
 - ✓ Контакт центр редизайн і новий SLA вступ
 - ✓ PR, SMM, брендинг, Медіа планування, Маркетинг Торгівля, Маркетинг Аналіз і Маркетинг Продуктивності
- Лютий 2019 – липень 2019, Глобальний Маркетинг Директор в Ківі (UA, RU, KZ, BLR). Телевізори. Онлайн телевізори (OTT).
 Управління маркетингом (до 150 осіб, 7 підрозділів, 4 країни). Маркетингова стратегія. Міжнародний маркетинг. R&D. Менеджмент продукту. Ціноутворення. Позиціонування. Маркетингові комунікації та брендинг. Соціальні мережі (SMM). Інтернет-маркетинг. Електронна комерція. Управління послугами. Контактний центр. Управління клієнтським досвідом (CX, CEM). Бізнес аналіз. CRM
 - ✓ Імплементация в ринок України ринку телевізорів у 2019 році
 - ✓ Запуск продукту телевізор OTT Ківі в 2019 році
 - ✓ Розширення бізнесу на Казахстан, білорусь і російську федерацію в 2019 році
 - ✓ Дизайн і запуск нової лінійки телевізорів у 2019 році
- Січень 2015 – Січень 2019 **в SCM груп**
 - квітень 2017 – січень 2019 Маркетинг директор в ПУМБ (Спочатку українська Міжнародний банк)
 - січень 2015 – березень 2017 Продукт управління & Бізнес аналіз (BI) Директор в ВАТ «Укртелеком».
- квітень 2017 – січень 2019 **Маркетинг директор** в ПУМБ (Спочатку українська Міжнародний банк).
Банківська справа.
 Розробка стратегії. Управління маркетингом. Управління брендом і позиціонування. Маркетингові комунікації. Зв'язки з громадськістю (PR). SMM. Цифровий маркетинг. Електронна комерція. Управління клієнтським досвідом (CX, CEM). Маркетингові дослідження та аналіз. B2B.
 - ✓ Зростання бази замовників: B2C за 20% & B2B на 16%.
 - ✓ Зростання продажів в 2 рази.
 - ✓ Пізнаваність Бренду & Зростання показника використання в 2 рази.
 - ✓ Зростання частки цифрового маркетингу. **Зростання онлайн продажів в 5 раз.** SMM: зростання частки соціальної комерції. Запуск Viber-банкінгу.
 - ✓ Формування управлінського досвіду (CX): NPS, клієнтська подорож, управління скаргами. **NPS зростання на 2,4%.**
- січень 2015 – березень 2017 **Продукт менеджмент & Бізнес аналіз (BI) Директор в АТ Укртелеком**
 (Український лідер з телекомунікацій, #1 фіксований широкошумовий зв'язок і стаціонарний телефон, IPTV)
Телеком маркетинг. SCM група
 Управління маркетингом (60 осіб, 6 підрозділів, 25 філій). Стратегічний маркетинг. Управління та розробка продуктів, дослідження та розробки. Ціноутворення. Сегментація. Відносини з клієнтами та управління досвідом (CRM), (CEM). Персоналізоване керування кампанією. Запобігання відтоку. BI, великі дані та аналіз даних. Маркетингові дослідження та аналіз. Бюджетування.
 - ✓ Перетворення B2C Роздрібною торгівлі в Комерційну функції, зростання EBITDA на 55% (+9 pp) в 2015 рік.
 - ✓ Збільшено Широкошумовий доступ Інтернет, зростання річного доходу на 8% в 2015 році.
 - ✓ Запущено продукт телевізійної трансляції (IPTV) в результаті IPTV/OTT ринок зріс на 32% в 2016 році.
- липень 2006 – вересень 2011, січень 2014 - грудень 2014 **Керівник відділу Комерційного Розподілу в VEON**
 (один з найбільших світових телекомунікаційних операторів). **Телеком маркетинг**
 - січень 2014 – грудень 2014 Директор з комерційного розвитку в АТ «Київстар».
 - серпень 2008 – вересень 2011 Керівник відділу з BI, Маркетинг Аналіз і Звітність в АТ «Київстар».
 - липень 2006 – серпень 2008 Керівник відділу маркетингу на Білайн Україна
 - Маркетинг директор в Sky-Mobile в Бішкек (Киргизстан) в травень-серпень 2008: інтеграція, стратегія
- січень 2014 – грудень 2014 **Директор з комерційного розвитку АТ «Київстар».** (Український лідер телекомунікацій: мобільний №1 і широкошумовий зв'язок №3, VEON). **Телекомунікаційний маркетинг**
 Маркетинг управління. Продажі і координація клієнтського сервісу. Комерційний Прожект-Офіс. Бізнес планування. Бізнес-розвідка та аналіз. BI, великі дані та аналіз даних. Маркетингові дослідження.
 - ✓ **Трансформація комерції** призвела до створення нової 5-річної Комерційної стратегії, підготовки запуску 3G, операційної ефективності, що призвели до зростання доходу на 14% і зростання EBITDA на 28%.
 - ✓ **Реструктуризовано широкошумовий доступ (FTTB)** в результаті дохід і ARPU зросли на 23%.
 - ✓ Реалізовано **нову схему розподілу**, в результаті +60% доходу і - 10% абонентського відтоку.
 - ✓ Світлодіодний **Neobrand проект** відтворив цінності бренду, логотип, брендбук, стандарти, роздрібно торгівлю і рекламу.
 - ✓ Зросли показники Комерційного **Проект-Офісу і Цифрового Маркетингу.**

- вересень 2011 – грудень 2013 **Маркетинг директор в Воля** (Український телевізійний транслятор #1 & широкопasmовий доступ #2 лідер з телекомунікації). **Телеком маркетинг**

Маркетинг управління. Маркетинг комунікації. Бренд управління. Продукт управління і розвиток. Ціноутворення. Цифровий маркетинг. Електронна комерція. Регіональний маркетинг. Сегментація. Позиціонування. CRM, СЕМ. Управління кампанією. Запобігання відтоку. BI, великі дані та аналіз даних. Бюджетування. Маркетинговий аналіз і дослідження. Зв'язки з громадськістю (PR). M&A.

- ✓ **Розширення абонентської бази** (+9% в 2012 році, +10% в 2013) & Продажі (+50% в 2012 році; + 15% в 2013).
- ✓ Підвищення зростання Біг Дата & **Управління Кампаніями**:
 - о **ARPU** (+ 8% в 2012 році; +9% у 2013) & **EBITDA** (+ 6% в 2012 році; +19% в 2013).

- серпень 2008 – вересень 2011 **Керівник відділу з BI, Маркетинг Аналіз і Звітність в AT Київстар**. (VEON).

формування інтегрованого підходу: Великий дані, Датамайнінг, Стратегічне планування, звітність, ROI аналіз і дослідження.

- липень 2006 – серпень 2008 **Керівник відділу маркетингу в Білайн Україна** (мобільний оператор, VEON).

Управління маркетингом. Управління продуктами та проектами (B2C, B2B). Ціноутворення. Відносини з клієнтами та досвід (CRM), (СЕМ). Персоналізоване керування кампанією. Запобігання відтоку. Trade & Retail marketing (BTL). Бізнес-аналітика, планування, дослідження.

- ✓ **Запущено Білайн** бренд в Україні в 2006 рік.
- ✓ **виріс** Ринок Розподілу і Доходу у 3 разт, і Операційний Дохід у 5 разів в 2007 році.
- ✓ Реалізовано Управління клієнтськими відносинами (CRM) в результаті **річний ARPU зріс на 30%** в 2007 році.
- ✓ Реалізовано **Торгівля маркетинг**, що забезпечило зростання показників лояльності в роздрібній торгівлі.
- ✓ Запущено продукт (**Партизан Маркетинг**): турист, студент, Регіональні пропозиції.
- о **Маркетинг директор в Sky-Mobile в Бішкек (Киргизстан)** травень-серпень 2008: M&A інтеграція, стратегія

- вересень 2005 - квітень 2006 **Директор з маркетингу в Аграрний Альянс** (Житомирський м'ясокомбінат та Андрушівський молокозавод). **FMCG: Молочна продукція, М'ясна їжа**

нова Маркетинг Стратегія, що посилила продажі на 50%. / Запущено 4 нових бренди.

- травень 2004 – серпень 2005 **Менеджер з маркетингу горілкової категорії в компанії «Олімп Інк»**. **FMCG: Напої, Українська горілка**

Управління Бренд портфоліо: Олімп, Біленька, Улюблена, Вдала, 5 капель, Приватна колекція, Істинна. Маркетинг управління.

- ✓ Створено і **запущено** бренд Біленька в 2004 році (Український Бренд Горілки - лідер продажів в 2004-2005).
- ✓ **Переставлено** в Олімп бренд 5 капель, **зростання** річних продажів **на 10% і 15%** відповідно.

- березень 2003 - квітень 2004 **Керівник відділу маркетингу в Lasunya Inc. (Ласуня, Му, Детолакт, дистрибуція Nestle, Nutricia, Наша Мама)**. **FMCG: Молочні продукти, Дитяче харчування**

Сформований Маркетинг відділ (23 особи, 4 підрозділи): управління продуктами, дослідження та розробка, брендинг, маркетинг комунікації, аналіз, **маркетинг торгівлі і роздрібна торгівля - зростання річних продажів на 20%**.

- вересень 2001 - березень 2003 **Менеджер з маркетингу в ПрАТ «Наше радіо», провідної української національної радіомережі. ЗМІ та контент-маркетинг.**

З Наше радіо **здійснено**: ребрендинг, позиціонування і програмування (зростання від 4^{тис} до в 1^{ст} місце).

- вересень 1998 - вересень 2001 **Маркетолог в Селтинг LTD** (діамант інструменти виробництва). **B2B маркетинг**

Додаткові тренінги. Більше 30 професійних тренінгів зі стратегії, креативності, фасилітації, управління людськими ресурсами, лідерства, інновацій, управління змінами, маркетингових досліджень, бізнес-процесингу, тайм-менеджменту, управління проектами, планування, операційної ефективності, маркетингових комунікацій. Спеціалізовані програми медіа планування та інструменти IBM (SPSS).

Додаткова інформація. Комунікабельність. Сильні лідерські та управлінські навички. Аналітичний і системний склад розуму. Гнучкість і креативність. Стратегічний підхід та оперативне виконання. Постійне вдосконалення та інноваційне мислення. Почуття гумору.

Мови : Російський, українська – рідні, англійська – вільно. | Хобі : світова історія, футбол, плавання.

