

Владимир Средников

Город: Москва, Россия

LinkedIn: <https://ru.linkedin.com/in/vsrednikov>



КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

- Эксперт-методолог CRM, с более 8 летним опытом в разработке стратегии CRM, ее реализации, и во внедрении систем класса CRM в различных отраслях.
- Благодаря опыту в бизнес консалтинге и внедрении CRM-систем в различных отраслях, получил межотраслевую бизнес и техническую экспертизу

ОПЫТ РАБОТЫ

Эксперт по стратегии CRM&Ecom, Korus Consulting

05/2019 – настоящее время

Директор по стратегии CRM, LoyalMe

04/2018 – 04/2019:

- **Достижения:**
 - Разработал стратегию CRM на 3 года для дивизиона ACD (4 бренда: Vichy, La Roche-Posay, Scincueticals, Cerave) компании Loreal, которая была успешно принята заказчиком
 - Разработал и запустил стратегию и roadmap развития собственной CRM системы (продукт Loyalme)
 - Разработал и внедрил каталог сервисов компании Loyalme
- **Обязанности:**
 - Разработка стратегий CRM для 26 брендов компании Loreal
 - Операционное управление CRM активностями в компании Loreal
 - Разработка концепций программы лояльности
 - Руководство командой аналитиков и консультантов
 - Разработка подробных планов реализации стратегии CRM (включая стратегию активации аудитории, коммуникационную стратегию и т. д.)
 - Разработка тактики привлечения и удержания клиентов
 - Разработка новых подходов к обогащению данных клиентов.
 - Разработка цифровых многоканальных маркетинговых кампаний.
 - Руководство проектами бизнес-анализа и консультирование клиентов на основе ключевых выводов

Архитектор бизнес-решений, Microsoft

11/2012 – 03/2018:

- **Достижения:**
 - Разработаны и успешно реализованы десятки пилотных проектов CRM в компаниях из различных отраслей.
 - Получал награду Microsoft Hero в течение 3 лет подряд за исключительную производительность в различных проектах
- **Обязанности:**
 - Разработка методологий CRM для различных отраслей промышленности с использованием различных бизнес-инструментов и технологий, включая: геймификацию, большие данные, машинное обучение, IoT
 - Оценка архитектуры и бизнес-консалтинг при реализации проектов у крупнейших заказчиков.
 - Прейсейл CRM-системы в сегменте крупнейших компаний (ТОП 100 в России)
 - Развитие партнерского канала: проведение тренингов, семинаров и вебинаров.
 - Продвижение продукта (Dynamics CRM) в России, в том числе разработка маркетинговых кампаний, участие в отраслевых конференциях и семинарах.
 - Евангелизация философии CRM среди клиентов и партнеров

Консультант CRM в Департаменте консалтинга и сервисов, Microsoft

09/2011 – 10/2012

- **Достижения:**

- Успешная разработка модели безопасности и модели продаж в крупнейшем российском региональном банке

- **Обязанности:**

- Участие в проекте внедрения CRM в крупнейшем региональном банке в России: сбор и анализ требований, анализ Fit / Gap, проектирование архитектуры и внедрение функциональности.
- Проведение тренингов для бизнес-пользователей.
- Организация и контроль выполнения задач подрядчиками

ОБРАЗОВАНИЕ

МГТУ им Н.Э. Баумана

Факультет : Энергомашиностроение

Кафедра: Экология и промышленная безопасность

Степень: Специалист