

# The CAREER FORUM

10–17 ноября 2011 г.

[www.careerforum.ru](http://www.careerforum.ru)

ВЫХОДИТ С 1995 Г.

## Тема номера

Катастрофы на рынке труда не предвидятся



## Образование

Студент MBA без опыта управления впустую тратит деньги



## Новости

О Центре подготовки к IELTS Windsor



## Вакансии

Продажи 1, 4  
Логистика 2, 3  
Финансы 4  
Маркетинг 6, 7



### В следующем номере:

### MBA для карьеры

Как изменилось отношение работодателей к выпускникам программ MBA за последнее время? Готовы ли повышать им заработные платы? И дипломам каких программ отдается наибольшее предпочтение?

### Вакансии

в крупных международных компаниях на

[www.careerforum.ru](http://www.careerforum.ru)



Найди СВОЮ вакансию



Вакансия

### Территориальный менеджер

Крупная западная FMCG компания с собственным производством в России и широкой сетью дистрибуции

Обязанности

- Планировать использование ресурсов (финансовых, технических и людских) для реализации стратегии развития продаж на закрепленной за работником территории
  - Предпринимать действия, необходимые для эффективной реализации стратегии развития продаж в магазинах на закрепленной за работником территории
  - Обеспечивать высокий уровень реализации стратегии компании по покрытию торговых точек на закрепленной за сотрудником территории посредством качественного планирования, мониторинга и оценки
  - Предпринимать действия, необходимые для достижения ключевых показателей, направленных на развитие торгового персонала
  - Предпринимать необходимые действия для улучшения эффективности деятельности Управляющих торговым персоналом
- Территория ответственности – Москва и МО

Vacancy code 10914

E-mail: [skorobatyuk@careerforum.ru](mailto:skorobatyuk@careerforum.ru)



Вакансия

## Ведущий специалист по развитию клиентского сервиса

Крупная западная FMCG компания.  
Работа по контракту на год предполагает командировки

Требования

- Идеальный лидер, новатор
- Понимание логистических процессов
- Опыт работы от 2 лет в CS modern trade (сфера FMCG)
- Английский upper-Intermediate
- Активный, коммуникабельный, аналитичный
- Компьютерные навыки
- Командный игрок

Обязанности

- Оптимизация логистических процессов
- Прописывание логистических процедур
- Взаимодействие с отделом логистики, планирования, продаж
- Адаптирование глобального плана развития на локальном уровне
- Участие в исследованиях степени удовлетворения клиентским сервисом

Vacancy code 10929

E-mail: skorobatyuk@careerforum.ru

Vacancy

## Procurement Supervisor

An international FMCG company possessing own production facilities in Russia has a challenging career opportunity for an experienced and talented buyer

Responsibilities

- Sourcing and ordering of equipment, instruments, services, spare parts, other CAPEX and MRO and operating supplies from both local and overseas suppliers for factories in central region (minimum 3 factories)
- Monitor and track the performance of the suppliers e.g. on-time delivery of the requirements, in the right quality and quantity, to deliver the best value to the business and customer's needs
- Development and implementation of Procurement strategies and Supplier partnerships. Establishes, promotes and maintains long term business relationships with suppliers
- Develop supplier base & evaluate vendor on annual basis
- To be the trainer for the customers and suppliers to comply with the company policies and procurement procedures
- Create and track Project procurement Plans
- Coordinate teamwork (procurement specialists)
- To develop excellent relationship network with internal stake-holders

Requirements

- University degree level (Technical/Economic background)
- Min 3 year experience in Buying is a must
- Experience in international FMCG company
- Team management skills
- Advanced computer skills
- Fluent English

Core competencies

Drive and practical creativity, creative problem-solving and flexibility of thinking, analytical skills, influencing others, advanced negotiation skills, ability to take initiatives, project management.

Vacancy code 10931

E-mail: buldakova@careerforum.ru

# Катастрофы на рынке труда не предвидится



## Тема номера

В условиях экономической нестабильности вопрос, который волнует большинство карьероориентированных специалистов, – что будет с рынком труда. Сократится ли количество вакансий, как изменится средняя заработная плата по отрасли, каковы будут шансы на успешное трудоустройство у молодых специалистов. Эксперты утверждают: серьезных потрясений на рынке труда в ближайшие два месяца ждать не нужно. Нас ожидает лишь традиционное сезонное падение.

В последние полгода на рынке труда прослеживались позитивные тенденции. Аналитики наблюдали активный набор сотрудников (7–11% прирост вакансий ежемесячно) и рост зарплатных предложений (0,4–0,7% ежемесячно). «В сентябре в некоторых сегментах новые предложения о работе стали размещаться менее активно, чем в предыдущем ме-

сяце. Но за счет прироста вакансий, создаваемых в других сферах, общее число предложений сохраняется на уровне середины лета, – говорит **Валерия Чернецова, руководитель отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru.** – В конце сентября на каждую вакансию приходилось около 6 резюме соискателей, в августе соотношение «пред-

ложение/спрос» было на один пункт меньше, а в разгар лета пропорция составляла 4,7 резюме на одно предложение о работе. Подобный рост конкуренции был обусловлен сезонным повышением соискательской активности».

По данным Superjob.ru, в сентябре отмечалось снижение общего числа вакансий в сег-

ментах «топ-персонал» (-17,9%), «государственная служба» (-13,4%), «сырье» (-10,4%), «бухгалтерия, финансы, аудит» (-10,3%), «транспорт, логистика, ВЭД» (-8%), «административная работа, секретариат, АХО» (-3,6%), «продажи, закупки, снабжение» (-2,3%), «наука, образование, повышение квалификации» (-0,1%).

**The CAREER FORUM**

10–17 ноября 2011

Газета The Career Forum зарегистрирована в ФС по надзору за соблюдением законодательства массовых коммуникаций и охране культурного наследия – свидетельство ПИ №ФС77-21599 от 01.08.2005.

СМИ перерегистрировано в связи со сменой учредителя 26 ноября 2008 г. ПИ №ФС7734011.

Учредитель ООО «ЭрСиКонсалт».

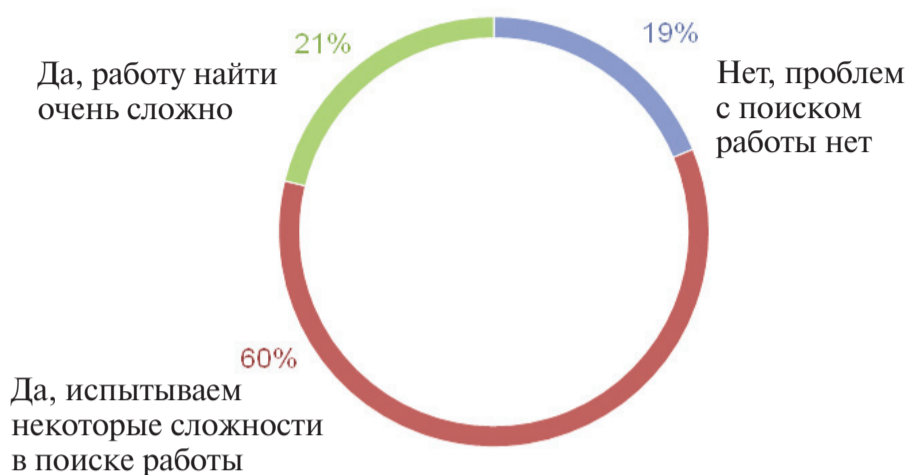
Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией.

Главный редактор **Ольга Петрова**

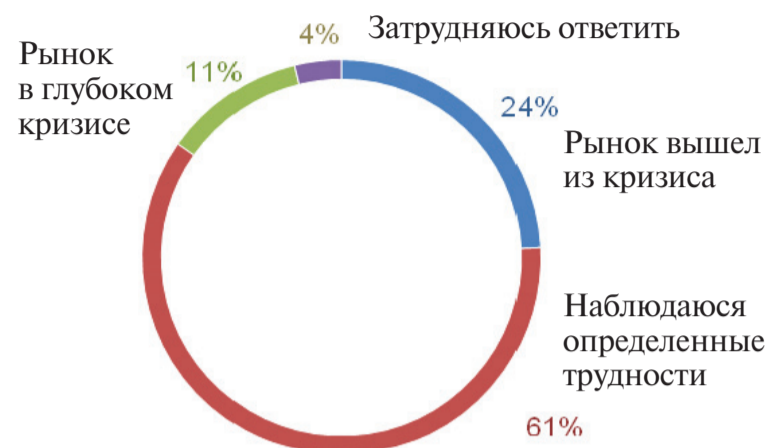
101000, г. Москва, Потаповский пер., д. 5, стр. 2, оф. 207  
Тел.: +7 (495) 933 0317, 937 1290

[career@careerforum.ru](mailto:career@careerforum.ru)  
[www.careerforum.ru](http://www.careerforum.ru)

**По Вашим ощущениям, сейчас в Вашей профессиональной области сложно найти работу (отвечающую основным Вашим требованиям)? (соискатели)**



**Как Вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке труда в целом? (работодатели)**



Соглашается с этим и представитель другого авторитетного рейтингового портала: «Последние полгода рынок труда продолжает восстанавливаться после кризиса. В сентябре наметился традиционный рост зарегистрированных резюме, что является сезонным фактором. Динамика вакансий находится на достаточно высоком уровне», — говорит **Глеб Лебедев, руководитель службы исследований HeadHunter**.

При этом все опрошенные эксперты сошлись во мнении, что никаких массовых выбросов специалистов на рынок труда в последние полгода не было. А значит, не было и потрясений.

#### Чего ждать

По данным инвестиционно-го холдинга «Финам», на сегодняшний день ситуация на российском рынке труда остается достаточно благоприятной: безработица продолжает сокращаться. Холдинг дает хороший прогноз на ближайшие месяцы. «Мы полагаем, что при условии сохранения более или менее стабильной макроэкономической конъюнктуры положительные тенденции будут сохраняться. К зиме, естественно, стоит ожидать традиционного краткосрочного повышения уровня безработицы, но это устойчивый сезонный фактор», — говорит **Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент»**.

Естественно, в случае сильной коррекции рынок труда также будет испытывать значительное давление, добавляет эксперт. Так, в 2009 году на фоне неблагоприятных последствий кризиса количество безработных выросло более чем на 30% и приблизилось к значениям 2001 года. «Вместе с тем вероятность резкого ухудшения глобальной экономической ситуации в краткосрочной перспективе, на наш

По данным онлайн-опроса, проведенного компанией HeadHunter в сентябре 2011 года, 60% респондентов-соискателей считают, что определенные сложности с поиском работы на сегодняшний день существуют. Каждый 4-й соискатель отметил, что работу найти очень сложно. Примерно такой же точки зрения придерживаются работодатели. Так, по мнению 61% работодателей, на сегодняшний день определенные трудности на рынке труда сохраняются. При этом каждый четвертый уверен, что рынок труда вышел из кризиса. И лишь каждый десятый считает, что он в глубоком кризисе.

взгляд, остается сравнительно невысокой. Поэтому мы не ожидаем критических изменений на рынке труда», — говорят в «Финам».

В HeadHunter считают, что рост количества резюме сохранялся лишь в октябре, а вот с ноября начнется традиционное сезонное падение и продолжится оно вплоть до января 2012 года. «Если число вакансий все же сократится, то меньше всего пострадают специалисты, связанные с продажами. В большей степени пострадает сервисный персонал, не приносящий прибыль», — говорит Глеб Лебедев.

В Superjob.ru полагают, что приостановка роста количества вакансий и предлагаемых зарплат связана с волнениями в мировой экономике — компании предпочитают не предпринимать никаких шагов пока ситуация окончательно не прояснится. «Это скорее психология, а не какие-то реальные финансовые проблемы. Составлять какие-либо прогнозы пока невозможно, приостановку роста вакансий мы отметили только в два последних месяца (как раз в разгар событий с кредитным рейтингом США), этого периода недостаточно, чтобы говорить об ухудшении ситуации на рынке труда. И возможно это только временные корректировки», — говорит Валерия Чернецова.

А вот молодым специалистам, ищущим работу, в ноябре-декабре придется сложнее. В последнее время ситуация на рынке труда для молодых специалистов улуч-

шилась. В связи с возникшими слухами о второй волне кризиса показатели рынка труда для молодежи осенью и зимой могут не быть такими удачными, считают в HeadHunter.

Впрочем нужно помнить, что молодые специалисты — такие же участники рынка труда, как и более опытные. Всегда есть компании, готовые принимать на работу даже только начинающих свою трудовую жизнь работников. Сложность трудоустройства зависит от отрасли, в которой планирует работать соискатель. Например, программистам легче найти работу, чем бухгалтерам, потому что конкуренция за места у них меньше.

Главное о чем не стоит забывать, это об адекватных зарплатных ожиданиях. Если молодой специалист «задирает планку», то разумеется, при поиске работы у него возникнут сложности, так как в таком случае соискатель будет вынужден конкурировать с более опытными коллегами, и работодателю проще нанять работника с более весомым профессиональным опытом.

Иностранные компании также не должны сильно снизить свою активность в ноябре-декабре. «Мы считаем, что как российские, так и иностранные компании займут выжидательную позицию, пока ситуация с проблемами мировой экономики не станет окончательно понятна, в первую очередь пока не станут ясны механизмы устранения долговых проблем в США и Европе. Мы не думаем, что в ближайшие месяцы иностранные инвесторы будут выводить свои российские активы», — рассуждает Валерия Чернецова.

АННА ПАВЛОВА

## Логистика

Вакансия

### Координатор национального директора по продажам

Крупная западная FMCG компания

Требования

- Опыт работы на позиции со схожими обязанностями FMCG от 2 лет
- Уровень английского языка не ниже Intermediate
- Уверенный пользователь PC (MS Office, Excel, Outlook)
- Активный, умеющий быстро переключаться с одной задачи на другую, с высоким уровнем самоорганизации, аккуратный, коммуникабельный, амбициозный, командный игрок

Обязанности

- Координация всех процессов между отделами Логистики, Продаж, Закупок
- Travel-поддержка всем сотрудникам отдела и директору
- Работа с входящей корреспонденцией
- Контроль учета счетов и их оплаты
- Коммуникация между отделами внутри компании

Vacancy code 10935

E-mail: skorobatyuk@careerforum.ru



Vacancy

## Chief Financial Officer (CFO)

### Requirements

- Higher education; Certificate CPA is a plus
- 8+ years experience
- Treasury and business financing experience
- In depth experience with budget preparation, accounting, internal controls, processes, financial planning, tax legislation, financial analysis tools and reporting methods
- Knowledge of central banks requirements
- Strong interpersonal, presentation, and consulting/networking skills
- Expert knowledge Microsoft suite and specially Excel and a plus for a Project Planning software, 1C 8.2
- Fluent English

### Responsibilities

- The position of CFO is responsible for overseeing all aspects of Finance, Payroll and Billing:
  - The Finance functions are (a) Financial Planning and Analysis (planning, budgeting, forecasting, financial analysis), (b) Accounting (US Gaap group reporting and statutory accounting, taxes, treasury) and (c) Internal Controls (procedures, Sarbanes Oxley (SOX), controls), (d) collections coordination thought support and controls
  - The CFO controls and manages the financial resources, ensuring compliance with both legislation and internal policy. It will also include a major role in the pricing and costing of tenders
  - The CFO is responsible to Billing of all activities in the Russia and assures adequate coordination with Operations and Sales functions for preparing the invoices sent to customers
- Provides Financial counsel to the GM to develop, implement and lead key financial strategies and initiatives
- Oversees the consolidation of financial results for the Country, prepare business cases for investments (as required)
- Manages the Finance function to ensure accurate and timely reporting of financial analysis, projections, budgets and results for the Branch, Country and Corporate management
- Responsible for Payroll and ensure timeliness and accuracy
- Develop and maintain adequate billing and collections
- Responsible for SOX and Internal Controls compliance for the Country level Finance function, including procedures
- Lead or support ad-hoc projects and other duties as assigned, etc.

Vacancy code 10448

E-mail: [lk@careerforum.ru](mailto:lk@careerforum.ru)

Вакансия

## Коммерческий директор группы компаний

### Образование

- Высшее экономическое/финансовое/менеджмент
- Английский язык (свободное владение)
- Тренинги по продажам

### Опыт

- Опыт работы на аналогичной должности от 5 лет в сервисных компаниях (услуги B2B)
- Опыт построения успешных прямых продаж, разработки и выполнения бизнес-планов, KPI и KPO
- Опыт построения успешной команды, разработки системы мотивации и ведения проектов

### Знания

- Знание бизнес-анализа, бизнес-планирования, ценообразования
- Умение анализировать финансовые показатели (бизнес-показатели)
- Знание маркетинга, умение развивать новые продукты и управлять проектами

### Компетенции

- Ориентированность на бизнес-результат
- Навыки анализа и стратегического планирования
- Клиентоориентированность
- Умение делегировать и управлять командой, оперативно принимать решение в нестандартной ситуации, аргументированно отстаивать собственное мнение, влиять и убеждать, вдохновлять других на достижение результата
- Инновационное мышление и коммуникабельность

### Обязанности

- Разработка и выполнение стратегии продаж и плана продаж для достижения краткосрочных и долгосрочных целей компании
- Участие в разработке и выполнении общей стратегии по развитию компании. Администрирование процесса продаж в группе компаний. Обеспечение выполнения планов продаж и прогнозов по текущим и новым клиентам
- Анализ продаж, определение перспективных направлений
- Разработка конкурентоспособных тарифов, анализ рентабельности по клиентам и линиям бизнеса
- Регулярный анализ рынка конкурентов (услуги, тарифы, региональная сеть и т.д.), анализ удовлетворенности клиентов и принятие мер по снижению риска потери рентабельных клиентов. Разработка и внедрение проектов по развитию и продвижению бренда группы компаний на целевом рынке
- Создание и внедрение стратегии по маркетингу и рекламной политике компании в соответствии с общей корпоративной стратегией. Управление департаментом продаж и взаимодействия с клиентами. Оценка результативности сотрудников по итогам работы. Участие в развитии новых продуктов и услуг и их продвижении на рынке

Vacancy code 10937

E-mail: [lk@careerforum.ru](mailto:lk@careerforum.ru)

В крупную международную компанию требуется

Вакансия

## Финансовый менеджер

Недавно компания приобрела новый бизнес и строит амбициозные планы по развитию этого направления как глобально, так и в России. С этой целью в России создано отдельное бизнес-подразделение. Это старт-ап в большой, известной международной компании. Финансовый менеджер будет членом управляющей команды и будет принимать активное участие в становлении и развитии этого бизнеса в России.

Подчинение локальное – генеральному директору бизнес-юнита, глобальное подчинение – финансовому директору в Европе.

Финансовый менеджер будет выполнять роль бизнес-партнера со стороны финансов для генерального директора бизнес-юнита и отделов продаж и маркетинга.

Это уникальная возможность получить разносторонний опыт в сфере управления финансами (бюджетирование, прогнозирование, управленческая отчетность, финансовый контроль, финансовый анализ, экономическое обоснование инвестиций и т.п.).

Первостепенной задачей будет налаживание системы бюджетирования, управленческого учета, выстраивания эффективного взаимодействия между российским офисом, глобальной штаб-квартирой бизнес-подразделения и центральным финансовым отделом всей компании, и в дальнейшем помощь бизнесу в достижении амбициозных целей по развитию.

Компания помимо интересных профессиональных задач, творческой, демократичной атмосферы предлагает привлекательный компенсационный пакет, включающий медицинское страхование, страхование жизни, компенсацию обедов, мобильную связь, а также возможность профессионального и карьерного роста.



Vacancy code 10917

E-mail: [irina@careerforum.ru](mailto:irina@careerforum.ru)



Заместитель декана Школы Бизнеса  
Открытого университета Великобритании  
КАРМЕЛ МАКМАХОН.  
Кроме этого Кармел является  
тьютором в Москве

## Кармел Макмахон: «Если студент MBA не имеет управленческого опыта, он впустую тратит деньги на учебу»

Международный институт менеджмента ЛИНК, эксклюзивный партнер Открытого Университета на территории России в течение 20 лет, провел очередную церемонию вручения дипломов MBA The Open University Business School. Открытый Университет – один из крупнейших университетов в мире, который имеет тройную аккредитацию: AACSB – Американской ассоциации университетских школ бизнеса, EFMD – Европейского фонда развития менеджмента (программа EQUIS), AMBA – Ассоциации MBA. Четвертый год подряд занимает первое место в Великобритании в рейтинге удовлетворенности студентов качеством образования. На сегодня более 75000 менеджеров прошли обучение на курсах ОУ, 383 из которых – выпускники программы MBA OUBS. В преддверии церемонии награждения прошла пресс-конференция, и на наши вопросы ответила Кармел Макмахон, первый заместитель декана Школы Бизнеса Открытого университета Великобритании.

**СФ: Открытый университет Великобритании – крупнейшая школа бизнеса в Европе. Ведет обучение студентов из 107 стран мира. Чем отличается разработка методик программ в России и других странах?**

**К.М.:** Основная обучающая модель остается одной и той же – неважно, где мы находимся в мире. Конечно, в разных странах различаются культура ведения бизнеса, а также основное образование студентов. Поэтому главное для нас – работающие в той или иной стране менеджеры, которые изучают теоретические вопросы и умеют применить их на практике. Именно теория, применяющаяся на практике, – наша уникальная обучающая модель. И залог ее успеха – преподаватели, которые обладают навыками помощи интеграции теории в практику той страны, где работают студенты.

**СФ: Какую стратегию выбирает Открытый университет при взаимодействии с партнерами?**

**К.М.:** Мы ищем партнера, который разделяет наши ценности, цели и задачи. Мы ожидаем, что партнер что-то привнесет нам, а мы – партнеру. Не так легко быть нашим партнером, есть трудности, связанные с тем, что мы – продукты разных культур. При работе с ЛИНК, с которым сотрудничаем уже 20 лет, нас впечатлило, что они очень ценят качество тех образовательных материалов, которые мы предлагаем. С самого начала они поняли нашу модель и то, что мы пытаемся делать. Иногда мы говорим, что наши партнеры в ЛИНК требуют еще более высокого качества, чем требуем мы.

**СФ: Каким образом осуществляется контроль образовательной услуги?**

**К.М.:** В последние 5 месяцев как раз у нас проходил аудит качества Британской ассоциации аудиторства (QAA), которая проверяла наше партнерство с ЛИНК на предмет качества, и они были полностью удовлетворены своими выводами. Это достаточно серьезные проверки: беседы со мной, моими коллегами, провер-

ки стандартов, связанных с экзаменом, и т.д. Мы имеем много ступенчатую систему проверки экзаменов, которая исключает случайность или необъективность оценки.

**СФ: Как вы оцениваете подготовку российских студентов?**

**К.М.:** У российских студентов на программе MBA много преимуществ по сравнению с другими: они интеллектуальны, обычно занимают высокие посты и поэтому привносят с собой солидный опыт управления и работы в бизнесе. И у них очень серьезное отношение к учебе, хотя и на работе тратят много сил. Они не ленивые студенты. Большинство из них работают в международных компаниях, очень часто взаимодействуют с иностранными клиентами, поэтому у них есть опыт работы с различными бизнес-структурами, в различных странах – в отличие от британских студентов, у которых может не быть такого международного опыта. Единственный их недостаток: им очень сложно отойти от российской манеры ведения бизнеса. Особенно сильно это проявляется, когда мы говорим об управлении людьми, мотивации, о том, что людей надо поощрять на более серьезные действия, о том, что руководитель не должен делать все сам. Часто, когда мы начинаем обсуждать с российскими слушателями вопросы мотивации, они считают, что она заключается только в денежном поощрении.

**СФ: Как ваша программа MBA адаптирована к нашим российским реалиям?**

**К.М.:** Обучение на этой программе ведут британские тьюторы на английском языке. Однако перед тем как они отправятся в Россию, мы разъясняем им некоторые аспекты управленческого мышления местной аудитории. Но поскольку тьюторы и студенты представляют разные страны и культуры ведения бизнеса, я говорю студентам еще на первых занятиях, что не меньше полезной информации они получают друг от друга. Узнавая о проблемах друг друга, студенты начинают более

тесно общаться, обмениваться опытом. Уникальность нашей методики обучения в том, что студенты вместо кейсов разбирают свою собственную практику, бизнес-ситуации на своем предприятии.

**СФ: Есть ли у выпускников Международного института менеджмента ЛИНК шанс устроиться на престижную работу в Великобритании?**

**К.М.:** У выпускников всегда есть возможность найти работу не только в Великобритании, но и в других странах. Как правило, у них есть прекрасный опыт руководства. Так или иначе, они все ориентированы на работу в глобальном бизнесе, будь то Россия или другая страна. А сейчас потребность в таких специалистах очень высока. По последним данным, примерно четверть наших выпускников из России работают за пределами страны.

**СФ: Насколько строго соблюдается при приеме абитуриентов такое требование, как наличие управленческого опыта работы?**

**К.М.:** Это обязательный критерий – ведь наша программа рассчитана на тех, у кого есть опыт в управлении. Основанная задача программы – научить применять теорию в рабочей практике. А если теорию нигде применить, то это будет пустая трата денег. Мы очень строго относимся к выполнению данного требования. Когда слушатели начинают обучаться на программе MBA, они ожидают, что у их сокурсников тоже будет опыт руководства, что они вместе будут общаться на одном языке, заводить

определенные связи. Бывает, что выпускники начинают организовывать совместный бизнес.

**СФ: Ваша бизнес-школа – одна из немногих, кому удалось получить тройную аккредитацию. В чем основные сложности, связанные с ее получением?**

**К.М.:** Это очень сложно, потому что у трех организаций, предоставляющих аккредитацию, очень разные требования. Например, американская ассоциация AACSB имеет количественные требования: сколько преподавателей с PhD, сколько преподавателей не граждане Великобритании, сколько у нас студентов и т.д. Но, конечно, их интересуют и вопросы качества. Они изучают то, что мы делаем, рассматривают наши материалы и делают свои выводы о качестве.

EFMD больше внимания уделяет вопросам качества. Сотрудники фонда интервьюируют наших преподавателей, научных сотрудников, отдел маркетинга, студентов, тьюторов, руководство и т.д. Большое внимание уделяется международным аспектам образования, как физическим (международные связи школы, интернациональность состава студентов и т.д.), так и тому, насколько по-международному мы мыслим». Процесс аккредитации требует серьезных финансовых инвестиций, а также времени наших сотрудников: 50% их времени уходит на то, чтобы были выполнены все требования по аккредитации, предоставлены все отчеты, одна проверка заканчивается – начинается вторая.



Вручение дипломов MBA OUBS в Посольстве Великобритании (октябрь, 2011)



## Vacancy

## Consumer Marketing Insights Specialist

An entry role into the CMI (Consumer Marketing Insight) division providing the opportunity for rapid learning both from a skills and competency perspective in support to CMI manager. Whilst this is mainly a supportive role, the incumbent should be managing some projects on their own after 3 months in the job.

- Supports CMI management in the delivery of their business partner's work plans
- Manages logistical elements of the CMI role
- Develops base skills and competencies

### Main Accountabilities

- Analyses Market Information and provides useful insights
- Analyses of Retail Audit, Household Purchasing panel and Brand & Communications Tracking studies, providing updates and insightful summaries
- Distils insight from primary and secondary research
- In conjunction with CMI Manager, carries out market research projects
- Determines optimal research plan and method (within guidelines)
- Conducts and co-ordinates the project with the research supplier
- Manages projects within agreed budgets
- Interprets and communicates key findings/recommendations
- Develops own research skills, making full use of: CMI guidelines, tools and templates formal training opportunities provided; coaching/mentoring from line manager
- Manages relevant IT tools as required, managing data uploads, accessibility, training, communication and general support

### Key Skills

- Understands research fundamentals
- Implements best practise
- Analyses & interprets market research data

### Relevant Experience

- University degree
- Working knowledge of English is essential
- Previous experience in market research

Vacancy code 10731

E-mail: [irina@careerforum.ru](mailto:irina@careerforum.ru)

## Вакансия

## Младший менеджер по категорийному менеджменту

В известную международную FMCG компанию

### Обязанности

- Разрабатывать рекомендации по ассортименту, полочному пространству и промо-поддержке для различных каналов торговли во всех категориях компании
- Оценивать текущую ситуацию на рынке и рекомендовать изменения в ассортименте, полочном пространстве и промо-поддержке для роста продаж продуктов компании
- Осуществлять проекты по категорийному менеджменту, ведущиеся с определенными торговыми сетями, а также проекты, ведущиеся для отдела продаж (поиск сети, ведение переговоров, анализ ассортимента, разработка навигации, планов, внедрение проекта, последующий анализ продаж всех категорий)
- Обновлять предложения, разработанные в результате проектов, в зависимости от изменения ситуации на рынке
- Разрабатывать рекомендации по ассортименту, полочному пространству и промо-поддержке для определенных клиентов в рамках проектов по категорийному менеджменту для продуктов, имеющих внутри категории этих клиентов
- Устанавливать и поддерживать хорошие взаимоотношения с менеджерами по закупкам/ категорийному менеджменту/ маркетингу ключевых клиентов
- Обеспечивать эффективные рекомендации по формированию ассортимента всех торговых марок компании с целью максимального укрепления конкурентной позиции компании на рынке
- Разрабатывать планы развития категорий

### Требования

- Высшее образование
- Опыт в категорийном менеджменте / торговом маркетинге/ развитии продаж желательно в международной FMCG компании от 2 лет
- Опытный пользователь компьютера (продвинутое знание Excel обязательно, опыт работы с Spacemint или Apollo желателен)
- Сильные коммуникативные и аналитические навыки
- Рабочий уровень владения английским языком (не ниже Intermediate)

### Условия

- Мы предлагаем интересную работу в известной, стабильной компании – лидере рынка
- Профессиональный коллектив, внутренние и внешние тренинги, перспективы профессионального и карьерного роста
- Конкурентоспособная заработная плата + бонусы
- Оплачиваемые обеды, соц. пакет (ДМС, страхование жизни)

Vacancy code 10531

E-mail: [irina@careerforum.ru](mailto:irina@careerforum.ru)

## Вакансия

## Менеджер товарного направления

Работа в ведущей российской компании по производству светового оборудования

### Обязанности

- Исследования рынков, конкурентный анализ, мониторинг цен. Написание отчетов
- Управление ассортиментом соответствующей товарной группы (ввод новых и вывод устаревших моделей, модернизация и модификация существующих продуктов, управление складскими запасами по своей товарной группе и т.д.)
- Ценообразование и ценовая политика, контроль уровня рентабельности и т.д.
- Анализ продаж компании, формирование отчетов по деятельности компании, рекомендаций по улучшению и оптимизации показателей своей товарной группы и т.д.
- Участие в продвижении товарной группы: составление и управление комплексными программами продвижения для своей группы (каналы, инструменты и т.д.)
- Разработка и чтение презентаций, технические консультации, составление и корректировка рекламной информации по продуктам направления – каталоги, листовки и т.п.
- Установление и поддержка отношений с целевыми группами, получение, анализ и предоставление необходимой информации

### Требования

- Высшее законченное образование, желательно маркетинговое
- Опыт работы продакт-менеджером, менеджером направления, категорийным менеджером от 2 лет
- Аналитическое и стратегическое мышление, умение работать с цифрами, навыки проведения презентаций

### Условия

Достойный базовый оклад + премия, соц. пакет. Полное соблюдение ТК РФ, офис – м. Отрадное, график работы – 9.30–18.00.



Vacancy code 10906

E-mail: [mozharov@careerforum.ru](mailto:mozharov@careerforum.ru)



Vacancy

## Brand Manager

An international tobacco company possessing own production facilities in Russia has a challenging career opportunity for an experienced and talented marketing professional

- Responsibilities**
- Achieving in volume, distribution and brand profitability and brand attractiveness built on improved image, awareness, trial and regular usage that contribute to an improved share of market and segment of the company brands
  - Execution of high quality advertising and promotional programs within a controlled/agreed investing budget
  - Training and development of successors and subordinates through in-house training packages
  - Translation of marketing strategies into relevant and applicable actions in the field
  - Effective teamwork with internal and external functions, groups and service agencies

**Relevant experience and skills**

- 3–4 years experience in FMCG multinational company with a strong marketing and sales oriented exposure, having been trained and gained practical experience in all the elements of the marketing mix
- Experience as Line manager
- Fluent English
- Mature PC user (MS Office: Word, Excel, PowerPoint, etc.)
- Good knowledge of all element of the marketing mix
- Good communication and presentation skills
- Strong Interpersonal and Leadership skills

Vacancy code 10869

E-mail: buldakova@careerforum.ru

Vacancy

## Marketing Insights Executive

We are searching for highly qualified professional with not less than two years experience in international FMCG company, with both Consumer Research and Trade Research background

**Experience**

- Ideally, not less than two years experience with both Consumer Research and Trade Research background
- Degree in Sociology, Economics, Statistics or Psychology
- Fluent English

**Functional knowledge and skills**

- Good overall business awareness and good understanding of the company business planning, product development and brand management process
- Understanding of Brand and Trade strategy development, Environmental understanding
- Understanding of common platforms, Oracle methodologies, best practices and procedural systems
- Understanding in consumer research/trade research management and design, methods and techniques, as well as in different data sources
- Quantitative and qualitative analysis
- Ability to generate market insights
- Ability to develop marketing recommendations consistent with overall business objectives
- Completion, quality and value of research analysis as measured by other areas

**Managerial and interpersonal skills**

- Good ability to work in a team
- Developing and maintaining relationships with external suppliers
- Negotiation
- Ability to influence planning process
- Project management
- Agency management

Vacancy code 10870

E-mail: buldakova@careerforum.ru

## НОВОСТИ

### В Москве состоялось открытие первого российского Центра подготовки к IELTS Windsor

В Москве открылся Центр подготовки к IELTS Windsor – образовательное учреждение по подготовке к международному экзамену на знание английского языка.

На пресс-брифинге, приуроченном к открытию Центра, в качестве спикеров выступили Юлия Никонова, директор школы английского языка Windsor, Филипп Гилл, директор по обучению школы английского языка Windsor, и Андрей Михеев, директор Официального центра по приему экзамена IELTS. Юлия Никонова представила аудитории презентацию «Подготовка к IELTS: когда английский действительно нужен», на которой осветила главные аспекты, почему так важно открытие узкоспециализированного центра, где подготовкой студентов занимаются лучшие эксперты-носители языка, а также подчеркнула, что их кредо – «успешный результат учеников на экзамене». Филипп Гилл посвятил свое выступление вопросам высокого уровня подготовки преподавательского состава, сделал акцент на больших возможностях профессионального роста преподавателей, а также затронул тему различных методик подготовки, разработанных

в стенах Центра. Андрей Михеев остановился на особенностях экзамена IELTS и сделал особый акцент на том, что для достижения успеха необходимо заниматься специально подготовленными преподавателями. Он также рекомендовал преподавательский состав нового Центра как один из лучших в России для подготовки к IELTS, подчеркнув, что многие преподаватели заняты в процессе приема экзамена IELTS и знают требования к экзамену изнутри, что играет важную роль при подготовке студентов к успешной сдаче экзамена.

Центр подготовки к IELTS Windsor (International English Language Testing System) – уникальный образовательный продукт на российском рынке и первый центр, специализирующийся на подготовке к сертификационному экзамену на знание английского языка. На сегодняшний день существуют универсальные курсы по подготовке к международным тестам IELTS, TOEFL, GRE, однако до сих пор не было узкопрофильного учебного заведения, где были бы созданы все условия для эффективного развития навыков, необходимых для успешной сдачи именно IELTS. Узкопрофильная специализация Центра – результат долгой и кропотливой работы школы Windsor по аккумуляции знаний и опыта, необходимых для грамотной подготовки к экзамену.

На пресс-брифинге присутствовали представители прессы из образовательных и деловых изданий,

а также ведущих российских рекрутинговых компаний и международных издательских домов, таких как Macmillan, Cambridge University Press.

### О Центре подготовки к IELTS Windsor

Центр подготовки к IELTS Windsor нацелен на аудиторию людей возраста от 20 до 35 лет, которые планируют построить успешную карьеру или поступить в высшее учебное заведение за рубежом, а также иммигрировать в страны, такие как Австралия, Канада, Великобритания, Новая Зеландия, США, Гонконг, Ирландия, Бразилия, Дания, Италия и другие. По словам генерального директора школы Windsor Юлии Никоновой, «за последний год количество готовящихся к сдаче экзамена IELTS увеличилось на 60%».

Экзамен IELTS состоит из четырех частей: Reading (чтение), Writing (письмо), Listening (аудирование) и Speaking (разговорная практика). Общая продолжительность экзамена – 2 часа 45 минут. Составляющие экзамена нашли отражение в декорировании Центра, что, бесспорно, помогает студентам лучше ориентироваться в логике построения экзамена и заранее настраиваться на грамотное распределение времени между различными частями экзамена при его предстоящей сдаче.

Любой желающий может сдать в Центре пробный экзамен, чтобы

оценить свои знания и возможности перед основным тестом. Наиболее сложные части экзамена – письменная и устная. Самостоятельно приобрести навыки выполнения заданий по этим экзаменационным модулям трудно, так как студент в процессе самоподготовки не получает обратной связи. Поэтому Центр разработал свою собственную методику для развития языковых навыков. Для студентов, которые не могут себе позволить тратить время на посещение занятий, создали курс дистанционной подготовки.

### Об экзамене IELTS – International English Language Testing System

Результаты теста IELTS принимают большинство высших учебных заведений и работодателей Австралии, Великобритании, Канады, Новой Зеландии и США. Сдача теста IELTS необходима для иммиграции в названные страны. Около 6000 организаций и более миллиона кандидатов по всему миру доверяют тесту IELTS как надежному и достоверному показателю умения общаться на английском языке с целью обучения, иммиграции или профессиональной аккредитации.

Сертификат IELTS действителен в течение 2 лет.

Минимальный уровень владения языком, рекомендуемый для сдачи экзамена IELTS, – Intermediate.



Moscow St.Petersburg Regions

The Russian Connection Group is a western-managed provider of professional recruitment services to the major local and multinational corporations with advance standing on the **Global FORTUNE 1000** listings. [www.ruscon.ru](http://www.ruscon.ru)

**ExecuSearch®**

**Top Level Executive Search**

(495) 967 3318 info@execusearch.ru

**ProfySearch®**

**Senior and Middle Management Recruitment**

(495) 961 2726 ruscon@ruscon.ru

(812) 326 1770 ruscon@ruscon.spb.ru

**StaffSupport®**

**Support Personnel Recruitment & Leasing**

(495) 961 2716 cv@staffsupport.ru

## We Connect the Stars



SUPPORT PERSONNEL RECRUITMENT & LEASING

**STAFFSUPPORT®**

**ExecuSearch®**  
International

## НАЧНИТЕ СЕГОДНЯ НА MONSTER!

MONSTER — ЭТО НОВЫЙ СПОСОБ ПОИСКА ВАКАНСИЙ В РОССИИ. ЯВЛЯЯСЬ ЧАСТЬЮ MONSTER WORLDWIDE, НАША КОМПАНИЯ ПРИНАДЛЕЖИТ К ГРУППЕ 50 ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ В 60 СТРАНАХ МИРА.

Нам доверяют своё будущее талантливые специалисты, искренне преданные своей профессии, способные предложить компании больше, чем просто исполнение должностных обязанностей. На Monster они находят уникальные возможности, позволяющие реализовать самые амбициозные карьерные планы.

### СЛЕДУЙ ЗА СВОЕЙ МЕЧТОЙ!

Вы тратите больше половины своей жизни на работе, так зачем принуждать себя каждый день находиться там, где вам быть не хочется? Зачем чувствовать, что вы делаете не то, что действительно хотите? Найдите работу, которая поможет вам достичь поставленных целей и материализовать свои мечты!

**monsterrussia.ru**

Следуй за своей мечтой™



## Менеджер по продажам на российском рынке

**MBM Konstruktionen GmbH**, немецкая инновационная компания, успешно занимающаяся на протяжении почти 50 лет индивидуальными фасадами, стеклянными и металлическими конструкциями. Наше требовательное отношение к заказам, планировке, производству, монтажу, сервисным услугам совместно с проведением консультаций отличают нас от конкурирующих фирм. Высокое качество нашей продукции гарантируется высококвалифицированным персоналом. Задачей Менеджера будет коммерческая деятельность с целью приобретения новых заказов, их калькуляция и исполнение до полного завершения. Также координирование и осуществление дальнейшей технической поддержки с дополнительными сервисными услугами.

### Требования к кандидатам:

- Отличные коммуникативные навыки
- Значительный опыт в строительном секторе
- Знание технических ноу-хау в области металла
- Коммерческие знания и владение немецким или английским языком

Код вакансии: 102398514

To learn full requirements find this position and apply go to [www.monsterrussia.ru](http://www.monsterrussia.ru)