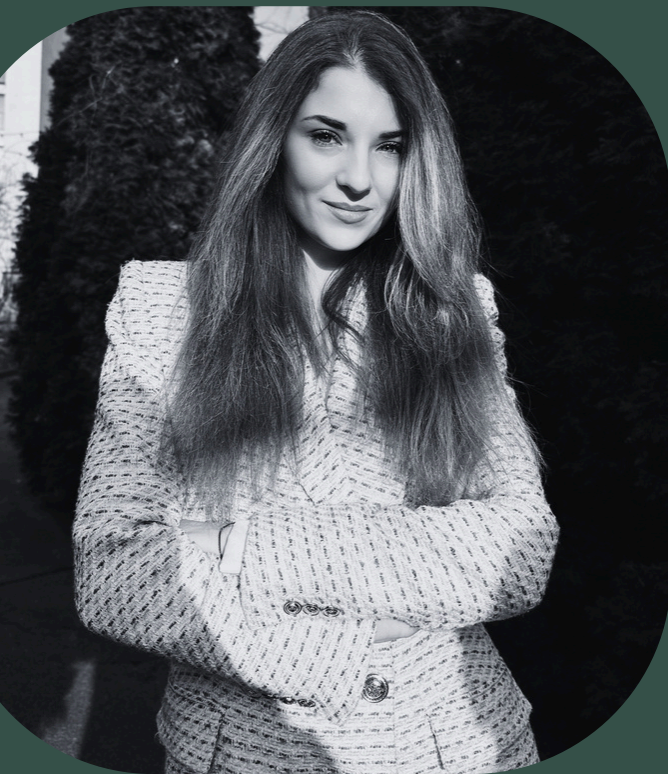


☎ 063-122-21-62

✉ vovchuklera98@gmail.com

📍 Київ



ОСВІТА

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО -
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
2015 – 2020

БАКАЛАВР

ТОВАРОЗНАВСТВО ТА КОМЕРЦІЙНА
ЛОГІСТИКА

ПРОФЕСІЙНІ НАВИЧКИ

- Управління маркетинговими проектами.
- Координація крос-функціональних команд.
- SMM-стратегія та контент-менеджмент.
- Аналіз маркетингових KPI та звітність.
- Робота з CRM-системами.
- Microsoft Office, Canva, 1C.
- Контроль підрядників і комунікація з партнерами.
- Робота з фото- та відеоредакторами.

Валерія Лук'янчук

PROJECT MARKETING MANAGER

ПРО МЕНЕ

Маркетологиня та проєктна менеджерка з понад 6 роками досвіду в маркетингу, продажах, координації команд і розвитку брендів.

Спеціалізуюся на управлінні маркетинговими проєктами, SMM-стратегіях, контент-менеджменті, крос-функціональній взаємодії та запуску рекламних активностей. Маю досвід координації кількох бізнес-напрямів одночасно, роботи з підрядниками, аналітикою маркетингових показників і контролем реалізації проєктів від брифу до фінальної публікації.

Орієнтуюся на результат, дедлайни та бізнес-цілі, поєднуючи системність, креативність і сильні комунікаційні навички.

ДОСВІД РОБОТИ

PROJECT MARKETING MANAGER

2025 - 2026

ТРЦ COSMO MULTIMALL

- Координувала маркетингові проєкти для **8 бізнес-напрямів: ТРЦ COSMO MULTIMALL, кінотеатру KINOMAN, парку розваг «Дитяча Планета», льодової арени Fifty Ice, боулінг-клубу Astro Bowling, готелів IQ/Mercure, івент-холу Oasis та РК «Ультрамарин».**
- Керувала командою з **5 SMM-менеджерів і 3 дизайнерів**, забезпечуючи розподіл задач, контроль дедлайнів і якість виконання.
- Контролювала реалізацію контент-планів для Instagram, TikTok і Telegram-каналів, забезпечуючи дотримання tone of voice, бренд-стратегії та комунікаційних пріоритетів.
- Координувала створення контенту: від брифу, сценарію та організації зйомок до погодження фінальних матеріалів і публікації.
- Аналізувала KPI digital-напрямів (ER, Reach, CTR, CPM), готувала щомісячну аналітику та формувала рекомендації для керівництва.
- Взаємодіяла з орендарями, партнерами, дизайнерами та підрядниками щодо рекламних інтеграцій, активацій, макетів і спецпроєктів.
- Контролювала оновлення контенту на сайтах і в digital-каналах брендів.

Ключові досягнення:

- Збільшила сукупне охоплення соцмереж усіх брендів **на 40% за 6 місяці.**
- Підвищила середній Engagement Rate **до 4,3% в Instagram.**
- Створила єдину контент-матрицю для брендів COSMO Group.
- Організувала понад **15 професійних зйомок** для offline-заходів та digital-каналів.
- Запустила **7 нових рубрик** у соцмережах, що підвищили регулярність контенту та взаємодію з аудиторією.

СОФТ-СКІЛИ

- Лідерство та командна взаємодія.
- Аналітичне мислення та структурність.
- Пріоритизація та управління часом.
- Ініціативність і відповідальність.
- Креативність та орієнтація на результат.

МОВИ

- Українська - вільно
- Англійська - B1
- Російська - вільно

ДОДАТКОВІ КУРСИ ТА ТРЕНІНГИ

- Laba Education — «Менеджер з продажу», 2020.
- SMM Borsh Education, 2021.

ПОСИЛАННЯ НА СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖИ



ДОСВІД РОБОТИ

КЕРІВНИК КИЇВСЬКОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА 2022 - 2025 DREVYCH

- Розвивала київське представництво бренду, поєднуючи управління продажами, партнерським напрямом і операційною координацією.
- Формувала та розвивала базу нових клієнтів і партнерів, підтримувала довгострокові ділові відносини.
- Контролювала виконання планів продажів, аналізувала ринок і конкурентне середовище.
- Відстежувала дебіторську заборгованість і супроводжувала клієнтські процеси.
- Брала участь у виставках і презентаціях, посилюючи впізнаваність бренду та його ринкові позиції.

Ключові досягнення:

- Пройшла шлях від менеджерки до керівниці представництва.
- Збільшила середній чек клієнта на 35%.
- Сприяла підвищенню конкурентоспроможності бренду та його впізнаваності на ринку.

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ KOLIR TRADE

2021 - 2022

- Розвивала клієнтську базу та залучала нових оптових партнерів.
- Виконувала план продажів, проводила аналіз ринку та конкурентів.
- Супроводжувала партнерські відносини та контролювала дебіторську заборгованість.

Ключові досягнення:

- Розширила базу оптових партнерів.
- Отримала право ексклюзивної дистрибуції товарів на українському ринку.

МЕНЕДЖЕР - АДМІНІСТРАТОР LUXMAN BARBERSHOP

2018 - 2019

- Консультувала клієнтів, координувала сервісні процеси та працювала з програмою BeautyPro.
- Брала участь у підборі персоналу та проведенні співбесід.
- Вела сторінки бренду в Instagram і Facebook.

МЕНЕДЖЕР-АДМІНІСТРАТОР KOKO NAIL ROOM

2017 - 2018

- Консультувала клієнтів і забезпечувала щоденну адміністративну координацію.
- Працювала з програмою BeautyPro та брала участь у підборі персоналу.