



Более чем двадцатилетний опыт работы в индустрии гостеприимства и в сфере продаж. Сочетая педагогическое образование и опыт преподавательской деятельности с многолетней работой в области продаж гостиничных услуг — от секретаря коммерческого отдела до регионального директора по продажам и маркетингу, обладает ресурсом колоссальных практических знаний в области эффективности процесса продаж и является отличным наставником для менеджеров по продажам в гостиничной индустрии.

## СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ ЗНАНИЙ

- Специфика продаж при работе с различными сегментами рынка
- Повышение эффективности продаж существующим клиентам
- Специфика работы с туристическим сегментом
- Стратегическое планирование и развитие бизнеса в отеле
- Создание системы контроля и мотивации

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

После окончания Московского Государственного Лингвистического Университета им. Мориса Тореза занималась преподавательской деятельностью на государственных курсах иностранных языков, в отделе обучения персонала в Центре Международной Торговли, а также в Московском Государственном Техническом Университете им. Баумана, получив практический опыт разработки специальных программ и методических пособий для работы со студентами.

Первый опыт работы в сфере продаж получила в отделе рекламы газеты The Moscow Times, где отвечала за продажу рекламных блоков корпоративным клиентам.

Профессиональную деятельность в индустрии гостеприимства начала в 1997 году в одном из самых успешных отелей категории 4 звезды на московском рынке - Colony Tverskaya Hotel, где прошла путь от секретаря отдела продаж и маркетинга до старшего менеджера по продажам, отвечая за корпоративный и туристический сегменты. В связи с тем, что в начале 1998 года отель вошел в состав международной гостиничной цепи Марриотт, получила опыт ре-позиционирования отеля на рынке, внедрения и адаптации международных стандартов под текущие условия рынка.

В 1999 году после создания объединенного отдела продаж и маркетинга трех отелей Марриотт в Москве (Marriott Grand Hotel, Marriott Royal Aurora Hotel and Marriott Tverskaya Hotel), была назначена региональным менеджером по продажам по работе с ключевыми клиентами в различных сегментах, приносящих наибольшую выручку, в том числе в туристическом, дипломатическом, спортивном сегментах, а также сегменте индустрии развлечений.

В 2004 году была назначена на позицию Регионального Директора по работе с групповым сегментом, основной задачей было увеличить долю группового бизнеса для трех отелей Марриотт путем развития новых целевых сегментов – помимо традиционных туристических операторов, работающих в высшем ценовом сегменте, привлечение компаний, специализирующихся на организации инсентив-поездов, крупных спортивных и развлекательных мероприятий и других компаний, специализирующихся на работе в сфере MICE. В сферу обязанностей входили разработка и внедрение скоординированной стратегии в области групповых продаж по всем сегментам бизнеса для трех гостиниц Марриотт в Москве.

В сентябре 2009 года приступила к работе по созданию отдела продаж и маркетинга открывающейся в то время первой гостинице корейского концерна Лотте в России. Приоритетом в работе было продвижение высококлассной и высокотехнологичной гостиницы на российском и зарубежных рынках. Приобрела опыт разработки и успешного осуществления стратегии вывода нового продукта на рынок в условиях высокой конкуренции.

С сентября 2013 года работала в должности Директора по туристическим продажам гостиницы Moscow Hilton Leningradskaya. Основной задачей было выстраивание долгосрочных отношений с крупными туристическими операторами и туристическими агентствами.

В настоящее время является бизнес-тренером и консультантом в сфере гостиничного бизнеса и делового туризма, в области продаж и маркетинга, стратегического планирования работы с различными сегментами и развития бизнеса.

## ■ ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

- Открытая программа обучения «Работа с групповым сегментом. Как увеличить шансы на успех. Санкт-Петербург, февраль 2016
- Корпоративная программа обучения «Специфика работы с сегментом MICE» для сотрудников отелей Рэдиссон и Парк Инн Роза хутор, Сочи, июнь 2014
- Разработка и внедрение стратегии продаж для туристического сегмента для трех отелей, работающих под управлением Interstate Hotels & Resorts на московском рынке - Moscow Hilton Leningradskaya, Holiday Inn Lesnaya and Holiday inn Suschevsky hotels: сентябрь 2013 – апрель 2014
- Корпоративная программа обучения для отдела продаж и маркетинга отеля Best Western Vega, Москва, апрель 2013
- Корпоративная программа обучения для отдела продаж и маркетинга отеля Альфа Измайлово, Москва, декабрь 2012