



Елена Сусуева

Руководитель направления «Стратегический маркетинг» ГК «Институт Тренинга – АРБ Про», автор первых в России исследований по онлайн-продажам b2b и b2c

Стаж работы в ГК: с 2006

ОБРАЗОВАНИЕ

- Санкт-Петербургский Государственный Университет, факультет экономики
- Таврический Национальный Университет им. В.И.Вернадского, магистратура факультета психологии

РАБОТАЛА С КОМПАНИЯМИ

ГК Баусервис, Университет Синергия, Faberlic, Дрогери Союз, ГК Руян, МейТан, Холдинг Петровский, Ростком, Toyota, Nestle и др.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Разработка и внедрение системы управления, ориентированной на клиента, с акцентом на корпоративную культуру и синхронизацию ключевых функций (разработка, снабжение, качество, маркетинг, продажи, логистика, HR, IT и др)

- Трендотчинг потребительских трендов — где спрос и прибыль будущих периодов для вашего бизнеса?
- Исследование клиентского опыта, сегментация клиентов – чего ожидают клиенты о вашем бизнесе в каждой точке взаимодействия, какие есть еще перспективные группы клиентов и как стать нужными всем, с кем перспектива зеленых динамик?
 - Data-driven исследования** — данные управленческого учета, CRM, программ лояльности, систем учета 1C, SAP, анализ данных веб-аналитики Яндекс.Метрика, спроса и поведения в интернете Яндекс.Вордстат и т.п.
 - Глубинные интервью** с клиентами и сотрудниками компании, опросы Яндекс.Взгляд, Анкетолог. Обрабатываю и структурирую полученную информацию с помощью различных инструментов: персонажей, JTBD, CJM, Job story и User story
- Разработка HR-бренда — в чем уникальная идентичность работодателя, как она работает на привлечение, стабилизацию и развитие команды, повышение производительности всего бизнеса и уровня удовлетворенности клиентов?
- Фасилитация командных сессий по разработке решений для завтрашнего клиента: формулировка, первичное тестирование, оценка и отбор идей, максимизирующих клиентскую пользу, создание победного плана действий логике «продукт, процессы, репутация»

ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИЙ И СЕМИНАРОВ (выборочно за предыдущие 5 лет)

2024	Спикер Клуба Топ-менеджер, создающий будущее, Самара
2023	Спикер ТОП-Клуба Центра Харизма, Новосибирск
2023	Спикер форума Продажи по-новому, Batyrev Consulting Group, Москва
2024-2014	Спикер ежегодного бизнес-события «Базовые Стратегии»
2024-2017	Преподаватель Executive MBA
2024-2018	Наставник в стратегическом коучинге «Несокрушимость»

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА

2023	Онлайн-практикумы Customer Journey Map и Дизайн-мышление для фасилитаторов, ЦентрДизайнМышления, Россия
2019	Pinpoint facilitation skills extension workshop, Bruce Rowling, Pinpoint Facilitation Limited, (Великобритания)
2018	Сертификат MAED по программе «Электронный маркетинг для B2B и сложных рынков», Россия
2016	Сертификат PROSCI Practitioner, Практик методологии PROSCI в управлении изменениями, СМС (Великобритания)
2014	Secrets of Facilitating Strategy (Фасилитация стратегической сессии), Leadership Strategies Institute (США)
2011	Сертификат на проведение фасилитации по методу Pinpoint, Pinpoint Facilitation Limited (Великобритания)
2011	ROI Workshop for the ROI Methodology (Методология ROI или Возврат на инвестиции), ROI Institute (США)

ИЗБРАННЫЕ ПУБЛИКАЦИИ



New Retail_2024

Как минимизировать значимость цены для клиента?



РБК Pro_2023

В России 28 млн одиночек: что компании могут им предложить



KanzOboz_2023

Выбор инструментов для продвижения и продаж в интернете



Колонка на РБК 2024-25



Примеры исследований и презентаций

