



Станислав Танов
Возраст: 33

[WhatsApp](#) / [Telegram](#) / Моб.: +7 915 009 99 77
Email: sttanov@live.de

Синопис

Специалист с 8+ годами опыта в запуске продуктов и развитии брендов в недвижимости, гостеприимстве и FMCG.

Последние годы фокусируюсь на отельной и премиальной жилой недвижимости: запускал проекты с международными брендами Wyndham Grand и WorldHotels Luxury, а также работал над репозиционированием и развитием премиальных жилых комплексов «Мангазея на Тульской» и Grand Life Private Collection.

Отвечаю за позиционирование, упаковку продукта, коммуникационную платформу и визуальные решения. Разрабатывал лендинги, креативы и рекламные послы для перформанс-команд. Работал с инвестиционными предложениями, ценообразованием, аналитикой и финансовыми моделями. Глубоко понимаю процессы девелопмента и выстраиваю эффективную работу с архитекторами, подрядчиками и отделом продаж.

Профессиональный опыт

Мангазея — девелоперская компания, специализирующаяся на строительстве ЖК бизнес- и премиум-класса.

Москва, Россия

Бренд-менеджер (август 2025 – октябрь 2025)

Репозиционирование жилого комплекса из бизнес-класса в премиальный сегмент.

Основные достижения:

- Разработал бренд-платформу: определены ценности, позиционирование и ключевая идея бренда.
- Участвовал в создании фирменного стиля.
- Запустил лендинг и РИМ (буклет, визуализации, планировочные решения).
- Организовал процесс разработки веб-сайта проекта, 3D-тура и имиджево-продуктового ролика: тендер, подготовка ТЗ подрядчикам.
- Работа с агентством по регистрации торгового знака
- Участвовал в разработке креативных концепций рекламных кампаний
- Проводил тендер на разработку оформления стройплощадки

European Village — девелоперская компания, специализирующаяся на строительстве элитной брендовой недвижимости в Грузии.

Батуми, Грузия

Директор Департамента Развития (сентябрь 2024 – август 2025)

Бренд-менеджер (апрель 2023 – август 2024)

Достижения на позиции директора департамента развития: (проекты Wyndham Grand Batumi Gonio и Grand Life)

- Разработал концепцию нового комплекса под брендом WorldHotel Luxury, включающие:
 - Позиционирование, нейминг и создал стратегию продвижения проекта.
 - Определил архитектурно-художественные и планировочные решения, инфраструктуру комплекса в соответствии с требованиями бренд-стандартов.
 - Разработал стратегию ценообразования и расчет ROI для клиентов.
 - Подготовил маркетинговые и обучающие материалы, необходимые для успешных продаж.
 - Реализовал цифровую инфраструктуру проекта, включая полноценный вебсайт и лендинги для эффективной лидогенерации.
- Провел аналитическое исследование рынка брендовой недвижимости на основе данных STR и Global Property Guide.
- Пересобрал зонирование инфраструктурного здания Wyndham Grand Batumi Gonio после расширения с 4 до 8 этажей: перераспределил SPA, фитнес, досуговые и общественные зоны, добавил новые функциональные блоки. Решение обеспечило рост ROI для клиентов на 9,1%.
- Создавал концепции и инвестиционные модели для партнерских проектов по всей Грузии.
- Подписал стратегический контракт с крупнейшим застройщиком Кипра, расширив географию присутствия компании на международных рынках.
- Разработал специальные инвестиционные предложения, что позволило привлечь новых клиентов (+10,3% YoY)
- Межфункциональная координация новых и действующих проектов
- Участвовал в разработке интерьеров и экстерьеров совместно с международными архитектурными бюро.
- Веду разработку двух новых направлений бизнеса, выходящих за рамки основной девелоперской деятельности.

Достижения на позиции бренд менеджера: (проект Wyndham Grand Batumi Gonio)

- Сформировал имидж проекта на рынке через разработку комплексной бренд- и digital-экосистемы: от позиционирования, визуальной айдентики и Tone of Voice до вебсайта, лендингов, креативов и презентационных материалов. Решения повысили ценность продукта и увеличили стоимость 1 кв. м.
- Анализировал лиды с digital-кампаний, что позволило точно сегментировать целевую аудиторию инвесторов и оптимизировать работу performance-команды.
- Разработал и внедрил эксклюзивную travel-программу для инвесторов, которая стала ключевым фактором принятия решения о покупке — каждый четвертый клиент приобретает юнит после знакомства с ней.
- Создал маркетинговые материалы (видеоролики, каталоги, 3D-тур), что укрепило доверие инвесторов и повысило качество презентации проекта.
- Участвовал в разработке интерьерных решений для четырех отельных объектов, обеспечивая соответствие визуальным и бренд-стандартам.
- Проводил обучение отдела продаж с акцентом на продуктовую экспертизу и аргументацию ценности, что усилило уверенность и подготовленность команды.
- Организовал мероприятия с участием партнёров и представителей госструктур в рамках продвижения проекта и подписаний о сотрудничестве.

Феретти Рус – производственная компания кондитерских изделий

Москва, Россия

В составе команды маркетинга по развитию бренда и вывода новых продуктов на рынок

Бренд Менеджер (Faretti) - Октябрь 2022 – Июль 2023

Достижения:

- Разрабатывал стратегию и позиционирование бренда, создавал новые продукты (полный цикл) и формировал ценовую политику по различным каналам сбыта.
- Подготовил редизайн действующих продуктовых линеек, что позволило провести листинг в розничные сети и обеспечило рост продаж на 2,1%.
- Рассчитывал рентабельность контрактов по всем контрагентам, что позволило оптимизировать трейд-маркетинговый бюджет и сократить его на 7,3%.
- Инициировал и обеспечил листинг продукции в новые каналы сбыта (Самокат, хард-дискаунтеры), что привело к *росту продаж на 5,94%* в абсолютном выражении год к году
- Участвовал в годовых переговорах с федеральными сетями (Тандер, Перекрёсток), в результате чего присутствие бренда в ритейле было расширено на 70% за счет выхода на поставки во все магазины сетей
- Анализ рыночных трендов и конкурентов. Внутренний анализ продаж
- Формировал ежемесячные прогнозы спроса на основе рыночных трендов, обеспечивал аналитическое сопровождение планирования (замер точности, отслеживание отклонений). Оптимизировал процесс, что позволило существенно повысить точность прогнозов.
- Руководил отделом продаж по федеральным каналам (ВРИО исполнительного директора)

Smartbar Group – производственная компания функционального питания

Москва, Россия

В составе команды маркетинга по поддержке и развитию брендов на Российском рынке и выход на зарубежные рынки.

Бренд Менеджер (Smartbar, Musler) – Октябрь 2020 – Май 2022

Достижения:

- Разрабатывал стратегии брендов и маркетинговое планирование
- Разрабатывал позиционирование брендов. Пирамида бренда
- ATL/BTL - планирование
- Разрабатывал продукцию – полный цикл (свыше 20 SKU)
- Редизайн всех брендов компании в соответствии с потребительскими трендами
- Разработал реферальную и кешбэк программы (+5% от общего товарооборота)
- Работа с агентствами по следующим направлениям: видео ролики, Rich контент, блогеры, тик ток, киберспорт, Live-Stream, веб разработка, оффлайн мероприятия, переводы
- Бюджетирование на всех этапах
- Лидировал Digital: Запуск рекламы на Google, YouTube, Twitch, Instagram, VK, Facebook
- Разрабатывал контент для поддержания продаж
- Подготовка отдела продаж к переговорам:
 - Nielsen, взвешенная и нумерическая дистрибуция, доля рынка, анализ рынка по конкурентам, рекомендации по листингу и делистингу
 - Трейд маркетинг
- Мониторинг рыночных и потребительских трендов
- Полная поддержка экспортного отдела (Китай, Арабские страны, США)

- Подготавливал участие в выставках: CTM, SN PRO, Неделя Ритейла 2020(спикер),2021, Московский веломарафон, социальные проекты
- Представлял бренд на оффлайн и онлайн площадках.

Младший Бренд Менеджер (Smartbar, Musler) – Сентябрь 2019 по Сентябрь 2020

Достижения:

- Создал программу развития брендов на 2020 год, коллаборация с Cybersport.ru
- Менеджер проекта по созданию экосистемы компании (Развитие esom, запуск полноценного веб сайта с кэшбэк системой и реферальной программой, омникальность)
- Руководитель рабочей группы по трейд маркетингу (промо эффективность, анализ цен)
- Запустил продукты с нуля и вывел на рынок
- Разработал POS материалы, баннеры в содействие с сторонними агентствами
- Сократил переменные издержки на 5%
- Постоянный анализ рынка, конкурентов, трендов, выкладки товара на полке в России и США (работа с Nielsen и GFK)
- Запустил экспортное направление (ОАЭ).

Storeck - глобальная компания по производству кондитерских изделия

Москва, Россия

Отдел по трейд маркетингу в России

Специалист по трейд маркетингу (Mamba, Toffee, Merci, Knopper's) - Апрель 2019 до Июль 2019 (Декретная позиция)

Присоединился к команде по трейд маркетингу для поддержки всех брендов компании на российском рынке, контролю промо активностей, созданию стратегии проведения промо активностей для региональных партнеров

Достижения:

- Участвовал в создании стратегии по проведению промо активностей и промо календарь для региональных партнеров
- Проводил анализ эффективности проведения промо и подготовка соответствующих отчетов
- Финансовый контроль всех промо активностей по региональным партнерам.

LG

Москва, Россия

Член команды Продукт Менеджмента в СНГ

Младший продукт менеджер (Холодильники) - Апрель 2018 - Сентября 2018

Назначен младшим Продакт менеджером в поддержку продукт менеджера по холодильникам в целях профессионализации продаж, прогнозированию, работу с ценами, контролю контента, и развитию продукта, полной поддержкой РМ по аналитике и управлению проектами, а также непосредственной поддержкой Минска и Молдовы.

Достижения:

- Запустил стратегически важную линейку холодильников VPlus, обеспечив вывод продукта с конкурентными преимуществами на рынки СНГ.
- Взаимодействовал с отделом маркетинга по созданию УТП и маркетингового календаря для VPlus и др.
- Проектный менеджер по Pre-Merchandising event для 100 гостей включая всех ключевых клиентов компании LG
- Реконструировал весь список продуктов компании и создал Карту Продукта по всем конкурентам для отдела продаж
- Проводил обширный анализ рынка, включая тенденции, позиции конкурентов, продажи и выкладку товаров, для обновления Product Road Map и обеспечения более эффективных продаж.

Собственный проект Май 2017 до Май 2018

Москва, Россия

Samsung

Москва, Россия

Член команды Продукт Менеджмента в России, Азербайджане, Армении и Нидерландах

Ассистент Продукт Менеджера (Телевизоры) - Август 2016 до Мая 2017

Присоединился к команде для поддержки продукт-менеджера и отдела продаж: занимался обновлением базы данных по продажам, аналитикой, маркетингом и конкурентным анализом, а также оказывал поддержку федеральным и региональным партнёрам и участвовал в прогнозировании продаж.

Достижения:

- Актуализировал продуктовый и прайс-лист для продукт-менеджера и команды продаж, обеспечив их актуальной информацией для повышения эффективности работы с клиентами.
- Проводил регулярный анализ цен партнёров на продукцию Samsung, что помогало отделу продаж оперативно выявлять и предотвращать случаи ценового демпинга.

Стажер в отделе продаж (Dolce Gusto - кофе) - Февраль 2015 до Июня 2015

Оказывал поддержку отделу продаж и E-commerce в части маркетинга, аналитики, работы с базами данных и проведения промо-активностей. Присоединился к команде без опыта и был вовлечен в полноценную операционную деятельность.

ОБРАЗОВАНИЕ

Российский Университет Дружбы Народов - 2019-2015
Специалист по Маркетингу

Москва, Россия

Высшая Школа Экономики и Права в Берлине - 2013-2013
Бизнес и Администрация

Берлин, Германия

Высшая Школа Экономики - 2021
Повышение квалификация “Цифровая стратегия в маркетинге”

Москва, Россия

ЯЗЫКИ

Английский: Upper Intermediate

Немецкий: Intermediate

*Пожалуйста, не распространяйте или видоизменяйте без согласия Станислава Танова