

ПОРТФОЛИО 2024-26

Орлова Мария Сергеевна

Название города, область
+7 (800) 555-35-35 |
vashapochta@example.com

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Должность

Event-менеджер / Руководитель проектов (Event)

Дата рождения

12.04.1991

ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее образование

20XX-20XX

Университет «Синергия», факультет «Реклама и PR». Специальность: менеджер по рекламе

Курсы и сертификаты

20XX-20XX

- КПК «Event-менеджер», Университет «Синергия»
- Курс «Управление проектами в event-индустрии»
- Курс «Переговоры с подрядчиками и площадками»

ОПЫТ РАБОТЫ

Руководитель event-проектов, «Городская Ферма»

20XX-20XX

Обязанности:

- Управление полным циклом мероприятий (фестивали, корпоративы, онлайн-трансляции)
- Разработка концепций и сценариев
- Бюджетирование и контроль расходов
- Работа с подрядчиками и площадками
- Координация кросс-функциональных команд

Значимый опыт:

- Разработала 35+ уникальных концепций мероприятий
- Увеличила посещаемость фестивалей на 25%
- Оптимизировала закупки, снизив операционные расходы на 20%

Event-менеджер, «Alexgrim»

20XX-20XX

Обязанности:

- Организация B2B-конференций и корпоративных событий для IT и FinTech клиентов
- Разработка event-концепций «под ключ»
- Координация команд до 100 человек
- Пост-ивент анализ и отчётность

Значимый опыт:

- Провела 15+ конференций и корпоративов
- Снизилa операционные расходы до 20% за счёт оптимизации логистики
- Повысила удовлетворённость клиентов на 20–35%

НАВЫКИ

- **Управление проектами:** Полный цикл «под ключ» (концепция → смета → подрядчики → логистика → пост-анализ)
- **Финансы:** Бюджетирование, сметы, контроль расходов, экономия до 20%
- **Работа с подрядчиками:** Поиск, тендеры, переговоры, контроль качества

КЕЙСЫ И ПРОЕКТЫ

КЕЙС 1: ФЕСТИВАЛЬ «ГОРОДСКАЯ ФЕРМА» – РОСТ ПОСЕЩАЕМОСТИ И МАРЖИНАЛЬНОСТИ

Фестиваль «Городская Ферма» – серия городских фестивалей еды и фермерских продуктов.

Проблема

Фестиваль проводился 3 года подряд с одинаковой концепцией. Посещаемость стагнировала, маржинальность была низкой. Конкуренция среди городских фестивалей росла.

Цель

Увеличить посещаемость фестивалей и повысить маржинальность продуктовой линейки.

Роль в проекте:

- Руководитель проекта: полная ответственность за концепцию, бюджет, реализацию.
- Стратег: разработала новую концепцию и ценовую стратегию.
- Координатор: управляла командой до 70 человек.

Инструменты и подходы:

- **Инструменты:** Excel (сметы, финансовое планирование), Bitrix24 (управление задачами), Trello (координация команды), Canva (маркетинговые материалы).
- **Подходы:**
 - Разработала 35+ уникальных концепций мероприятий (мастер-классы, тематические зоны, коллаборации с локальными брендами).
 - Сформировала коммуникационную и ценовую стратегию для продуктовой линейки.
 - Создала библиотеку продающих материалов (сценарии, креативы, программы), сократив время на подготовку новых проектов на 20%.
 - Оптимизировала процессы закупок и работы с 30+ подрядчиками.

РЕЗУЛЬТАТ

На 25%

На 20%

На 20%

Выросла посещаемость фестивалей

Повысилась маржинальность продуктовой линейки

Снизилась операционные расходы

ФОТООТЧЕТ



КЕЙС 2: B2B-КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ FINTECH-КЛИЕНТА – УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ И КОМАНДОЙ

B2B-конференция для крупного FinTech-клиента (название закрыто по NDA).

Проблема

Клиент требовал безупречной логистики, высокого уровня спикеров и строгого соблюдения бюджета. Срок подготовки – 4 месяца.

Цель

Провести ежегодную конференцию для 1000+ участников с бюджетом до 5,5 млн рублей.

Роль в проекте:

- Руководитель проекта: управление полным циклом от брифинга до пост-анализа.
- Финансовый контролёр: контроль бюджета, сметы, экономия.
- Координатор: управление командой до 100 человек, работа с подрядчиками (площадка, кейтеринг, техническое оснащение)..

Инструменты и подходы:

- **Инструменты:** Excel (смета, трекинг расходов), MS Project (план подготовки), AmoCRM (работа с клиентом), Slack (координация команды).
- **Подходы:**
 - Разработала детальный таймлайн подготовки с контрольными точками.
 - Провела тендеры среди подрядчиков, выбрала оптимальные по цене и качеству.
 - Внедрила систему ежедневных планерок и брифингов для команды.
 - Обеспечила превентивное планирование для минимизации рисков.
 - Провела пост-ивент анализ с опросом участников.

РЕЗУЛЬТАТ

До 20%

Снижены расходы за счёт оптимизации логистики и переговоров с подрядчиками

На 35%

Повысилась удовлетворенность клиента

1000+ участников

Посетили мероприятие

ФОТООТЧЕТ



