



Esmu motivēts un atbildīgs **projektu vadītājs** ar vairāku gadu pieredzi pārdošanas, pasākumu vadīšanas un digitālā mārketinga jomā. Spēju strādāt augstas intensitātes apstākļos un iekļauties noteiktajos termiņos, veicot uzdotos uzdevumus atbilstoši noteiktajām prasībām. Spēju darba procesam pieiet radoši, nepieciešamības gadījumā noteikt prioritātes, uzņemties atbildību un pieņemt lēmumus mērķa sasniegšanai. Spēju vadīt komandu mērķa sasniegšanai, veikt datu koordinēšanu un sintezēšanu. Esmu Lielbritānijas un Latvijas Republikas pilsonis, kas darba braucienu gadījumā atvieglo iespēju ceļot visā pasaulē, samazinot ceļošanas formalitātes un izmaksas.

Elina Grāve

Latvijas un Lielbritānijas pilsonē

Dzimšanas datums: 02.05.1989

Dzīves vieta:
Mārupe, Vētras ciems

Telefona nr:
+44 7446 051851

E-pasts:
elinagr@hotmail.co.uk

LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/in/elina-grave-181b55184/>

Prasmes

- Projekta plānošana un izstrāde
- Pārdošanas datu analīze
- QlickView, Google Analytics, Excel
- Stratēģiskais mārketingš
- Cilvēku vadība un attīstība

Valodas:

Britu angļu – rakstu, lasu, runāju, spēju tulkot; latviešu valoda - dzimtā valoda, krievu – sarunvalodas pamatlīmenis

Darba Pieredze

06/2019 to 02/2020

Pasākumu menedžeris, Londonas Birža, Pasākumu organizēšanas nodaļa- Londona, Lielbritānija

- Koordinēt biržas pasākumu norisi ES un Ziemeļamerikas valstīs
- Rūpēties par pasākumu norisi sākot no idejas izstrādes līdz tā oficiālajai norisei, pilns logistikas cikls
- Sadarboties ar pārdošanas un mārketinga komandām, lai publiskotu un reklamētu pasākumu
- Izstrādāt Twitter saturu, kā arī HTML formāta reklāmas materiālu Ka-post un Salesforce programmās
- Sagatavo novērtējumu/ atskaites pēc pasākuma, lai informētu par turpmākajiem notikumiem komandu

11/2017 to 06/2019

Projektu menedžeris- Umbrella Design, (Luksus zīmolu dizaina studija) Londona, Lielbritānija

- Jaunu klientu iegūšana, veicot tirgus izpēti, zvani pa tālruni, industrijas pasākumu apmeklēšanu un jaunu kontaktu dibināšana
- Klientu projektu pārraudzība, to izpilde un iekļaušanās noteiktajos termiņos un budžetā
- Funkcionēju kā vidutājs starp klientu, dizaina komandu un ražotnes pārstāvjiem
- Uzraudzīju gala projekta instalācijas
- Izmaksu aprēķins, budžetēšana, projekta peļņas un zaudējumu pārskati
- Regulāra saziņa ar klientiem pa e-pastu, nodrošinot informācijas plūsmu projekta laikā
- Prezentāciju sagatavošana par klientam realizēto projektu

12/2017 to 11/2018

E-komercijas pārdošanas vadītājs, Encore Tickets, (Lielākais biļešu aģents Eiropā), Londona, Lielbritānija

- Klientu kontu pārvaldīšana: The Telegraph, TimeOut, Lastminute.com, The Evening Standard, Box Office un What's on Stage
- Mēneša pārdošanas mērķa uzraudzība un sasniegšana atkarībā no pārdošanas cikla no £5.5 mil līdz £ 6mil.
- Jaunu klientu iegūšana, rīcībasplāna izstrāde
- Apkopoju uzņēmumu un klientu pārdošanas pārskatus katru dienu, kā arī YOY, MOM, YTD analīzi (Thebs un QlickView)
- Veicināta produktu pārdošana, izmantojot CRM rīkus, piemēram, Google Analytics, SEO un SEM optimizāciju, maksas reklāmas un PPC

Projektu- Pasākumu menedžeris, Deliveroo, Londona, Lielbritānija

- Atbildīgs par jaunas stratēģijas izstrādi, lai uzlabotu piegādes darba plūsmu un jaunu darbinieku saglabāšanu
- Sasniedzu izvirzīto kampanas mērķi, rekrutēju un intervēju 6000 potenciālos darbiniekus
- Tirgus izpēte un komandas vadība, ikdienas mērķu uzraudzība, ziņojumu sastādīšana un analīze, kā arī kampanu budžeta veidošana.
- Veiksmīgi izstrādātas un prezentētas tirgū marketinga kampanas: paliec mājās- filmu nakts, dalieties mīlestībā un ķīniešu jaunā gada laimes cepumu pārsteigums.
- Vadīja komandu no 6 līdz 15 darbiniekiem, apmācot katru personu saskaņā ar uzņēmuma misiju un pārdošanas stratēģiju

05/2011 to 03 2016

Bāra menedžeris The Lamb, Londona, Lielbritānija

- Vadīju privāto bāru ar septiņu cilvēku komandu
- Stratēģiski plānoju uzņēmuma pārdošanas periodu saskaņā ar prognožu datiem, budžeta plānošana, stratēģiju izstrāde(mārketinga un jaunu partneru piesaiste) un ieviešanu ieņēmumu palielināšanai
- strādāju ar kasi, veicu vakara ieņēmumu atskaites un sagatavoju ieņēmumu plānu nākamajai dienai
- Apmācīju jaunus darbiniekus, pienēmu pasūtījumus, veicu maksājumus
- Pastāvīgi sasniegšu un pārsniegšu ikmēneša ieņēmumu pārdošanas mērķus.

Izglītība

Birkbekas universitāte, Londonā, 2012- 2015, **bakalaura**, mākslas mārketinga, klientu un tirgū pārvaldīšana, projektu plānošana un budžeta sastādīšana, bezpeļņas un peļņas pārdošanas darījumi.

Kensingtonas & Čelsijas koledža, 2010-2011, Profesionālais diploms aktiermeistarībā.

Izaugsmes Kursi:

Diploms, Finanšu tirgus, akcijas un brokeridžas pakalpojumi, Londonas Biržas Akadēmija, Londona, Lielbritānija, 2019

Diploms, Kulturas mārketinga un finanses, Londona, Lielbritānija, 2016

Spāņu valoda iesācējiem, Pirmais līmenis, 2012-2014
Alkohola tirdzniecības un Telpu pārziņa licence. 2011