



Коденцева Марина

Женщина, 44 года, родилась 29 ноября 1980

+7 (910) 3043004 — предпочитаемый способ связи • просьба писать в
WhatsUp или Телеграм, из-за спама трубку с незнакомых номеров беру редко
marina@info-city.su
Другой сайт: <https://www.vk.com/marinakoden>

Проживает: Москва
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Хочу переехать: Москва, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Fractional Strategic Partner / Коуч собственников / Стратегический архитектор (part-time/project)

Специализации:

- Бизнес-тренер
- Директор по персоналу (HRD)
- Менеджер/консультант по стратегии
- Руководитель проектов

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы —24 года

Апрель 2021 —
настоящее время
4 года 3 месяца

Студия персональных решений "Территория Развития"

Образовательные учреждения

- Бизнес-образование
- Услуги для бизнеса
- Консалтинговые услуги

Основатель, Fractional Strategic Partner / Коуч CEO

Fractional Strategic Partner / Коуч CEO

Включаюсь как стратегический партнёр собственника в фазах перехода, перегрузки или роста

Провожу регулярные сессии один на один: помогаю переосмыслить текущую точку и навести порядок в фокусе, ролях, приоритетах

Сопровождаю организационные изменения: реструктуризация команды, переформатирование бизнес-модели, перераспределение функций, роли CEO, модели продаж, структура, роли, приоритеты

Поддерживаю собственника в возвращении управляемости без тотального погружения в операционку

Фасилитирую стратегические сессии и совместные решения с ключевыми участниками команды

		Форматы: 6–12 ч/неделя, проект на 3-6 месяцев и больше, доленое участие
Январь 2006 — настоящее время 19 лет 6 месяцев		DIGITAL-студия Орел Информационные технологии, системная интеграция, интернет - Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее) - Разработка программного обеспечения Директор по развитию бизнеса С нуля запустила и масштабировала digital-студию до статуса лидера в регионе при моем непосредственном участии во всех процессах: выручка от 14 млн/год, 25 человек в команде, стабильный рост и высокая узнаваемость бренда. Получен статус Информационного агентства Построила отдел продаж с нуля, разработала скрипты, методики и систему обучения, которая позволила снизить текучку икратно повысить выручку Внедрила коучинговый стиль управления, что позволило снизить выгорание, повысить вовлечённость и сформировать лояльную долгосрочную команду Руководила командой в двух филиалах, включая международный (Орёл и Донецк), выстраивала процессы под удалённую и локальную работу. Запуск собственных продуктов: Ведущий новостной портал города , системы управления предприятием: AgroCRM (система по управлению сельхозпредприятием) InfoCMS- система по управлению контентом на сайтах, 60% сайтов были созданы нами на ней. InfoCRM - система по управлению собственной компанией (для внутренних нужд) Внедрение коучингового стиля, снижение выгорания и текучки Рост прибыли на 15–20% ежегодно последние 5 лет, за счёт стратегического планирования, смены стиля управления, постоянного обновления продуктовой линейки и развития партнёрств. Организовала работу так, что ни в один из кризисов (2008, 2014, 2020, 2022) компания не ушла в «минус» и сохраняла устойчивость -Состоим в Совете IT-Кластера региона, как одна из крупнейших и авторитетнейших веб-студий города. Более 4000 клиентов: 70% довольных клиентов, ок. 40% повторно обращались за услугами Клиенты: Сбербанк, Sanofi, Kerama Marazzi, МТС, Газпром, Ростелеком, Мегафон, Билайн, Tele2, Kerama Marazzi, Газпром Межрегионгаз, Sanofi, Детский мир, Сбербанк, Райффайзен Банк и др.
Сентябрь 2003 — Декабрь 2005 2 года 4 месяца		IT-стартап Орел Информационные технологии, системная интеграция, интернет Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение

		сайтов и прочее) Начальник отдела продаж IT-стартапа. Заместитель директора Создала и запустила с нуля отдел продаж в стартапе (в первые 3 месяца работала одна, затем наняла и обучила команду из 15 человек в 2 городах) Разработала первые прайс-листы, тарифные сетки и коммерческие предложения, используемые компанией более 15 лет Привлекла более 70% крупных рекламодателей региона за первые 3 месяца работы В течение 1,5 лет обеспечила рост, позволивший открыть филиал в Туле, где проводила до 50% рабочего времени Через год стала зам. директора и продолжила быть лидером по личным продажам, превосходя других менеджеров в 2–3 раза Регулярно проводила мини-тренинги по продажам для команды, внедряла методы обучения «в бою» Отвечала за выполнение плана продаж, клиентскую базу, мотивацию команды и запуск филиалов
Июль 2001 — Сентябрь 2003 2 года 3 месяца		Газета "Аргументы и Факты" Орел менеджер по развитию Выстроила с нуля процесс продаж рекламы в новом филиале газеты (на момент старта филиалу был 1 месяц, команда — 2 человека) Через месяц привлекла первых клиентов, через 2 месяца — первого крупного рекламодателя Обеспечила 80% всей выручки филиала за счёт системных и крупных клиентов Привлекла крупных заказчиков Черноземья, включая Северсталь-Метиз, ювелирный завод, строительные компании и с/х холдинги Благодаря продажам и PR-активностям организовала переезд филиала в новый офис и провела городской кинофестиваль с участием руководства АиФ и известных персон Самостоятельно организовала и реализовала фестиваль за 1 месяц: от идеи до сцены и партнёров Дала филиалу в Орле самый высокий объём рекламных площадей среди всех региональных изданий в сети «АиФ»
Образование		
Высшее		
2003	Орловский государственный университет, Орел Лингвистика , Перевод и переводоведение	
Повышение квалификации, курсы		

2023	Бизнес-коучинг предпринимателей Академия Профессионального коучинга 5Prism, Бизнес-коучинг предпринимателей
2022	Life- и трансформационный коучинг Академия Профессионального коучинга 5Prism, Коуч по стандартам ICF
2020	Продюсер курсов в Инстаграм Продюсерский Центр "Масштаб" Мари Афониной, продюсер экспертов, специалист по запускам
2019	Курс по автоворонкам продаж Кир Уланов
2019	Школа онлайн-продюсера Татьяна Маричева
2019	Курс «DIGITAL-директор» Международный центр онлайн обучения «Маркетинговое образование»,
2018	Как достигать сверхрезультатов со своей командой Максим Батырев
2018	Курс по СММ Дамир Халилов
2018	Переговоры в стиле Дзен Петербургская школа переговорщиков ШИП
2018	Нестандартная логика ведения переговоров Петербургская школа переговорщиков ШИП
2018	Управление агрессией в переговорах Петербургская школа переговорщиков ШИП
2018	Базовые стратегии продаж. Заботливые скрипты Настасья Белочкина, эксперт по скриптам №1 в России
2016	Игорь Манн Игорь Манн, 119 инструментов маркетинга
2016	Системный бизнес Михаил Галейченко (Михаил Алистер)
2016	Партизанский маркетинг в Интернете Александр Левитас
2016	Управление как искусство Павел Сивожелезов
2016	Маркетинг без бюджета Игорь Манн

2015	Продажи и маркетинг B2B Basis
2014	Реклама и маркетинг Adconsult
Навыки	
Знание языков	Русский — Родной Английский — C1 — Продвинутый
Навыки	Продвижение бренда Стратегический маркетинг Маркетинговые коммуникации Управление командой B2B маркетинг Участие в профессиональных выставках Вывод компании на рынок Локальные бренды Интернет маркетинг Маркетинговая стратегия Вывод продукта на рынок Управление продажами Управление проектами Ведение переговоров Обучение персонала Развитие продаж Организаторские навыки Мотивация персонала Руководство коллективом Публичные выступления Коучинг Проведение коучинг сессий Практическая психология Психология Личности психолог
Опыт вождения	
Имеется собственный автомобиль	
Права категории B	
Дополнительная информация	

Обо мне	Цель Fractional партнёр / стратегический коуч для собственника / руководитель трансформаций. 20+ лет предпринимательства, 4+ летняя практика коучинга предпринимателей. Ищу 1–2 проекта, где могу быть полезна собственнику в роли стратегического партнёра: помогаю навести порядок в бизнесе, сопровождаю реструктуризацию, найм ключевых сотрудников, вернуть фокус и контроль над собой и бизнесом, выстроить управляемую структуру и команду без "ручного управления" и перегруза. Помогаю запускать новое направление / продукт / упаковку / маркетинг / продажи. Работаю в формате part-time, проектно или на долю. Моя сила — в работе на стыке: бизнес + психология + система. Моя роль в вашем бизнесе: — Не внешний консультант, а часть команды на ограниченное время. — Коуч и стратег для CEO/собственника — Ведущий партнёр по трансформации компании (продукт, структура, команда, продажи) — Руководитель изменений (на уровне стратегии, процессов, найма) Форматы сотрудничества Part-time участие (от 6–10 ч/неделя) — регулярное включение в роли стратегического партнёра, сопровождение собственника, участие в ключевых встречах, коучинг первого лица, настройка команды и процессов. Проектное участие (от 2–3 месяцев до 1 года) — глубокая проработка бизнес-ситуации: стратегические сессии, реструктуризация, настройка системы управления, упаковка/перезапуск продукта или направления. Антикризисное сопровождение — временное подключение при перегрузке, потере управляемости, смене ключевых фигур или росте конфликтов в команде. Формат советника собственника — 1–2 встречи в месяц, фасилитация решений, помощь в сохранении фокуса и опоры в фазе неопределённости. Долевое участие / опцион / гибридная модель — вовлечение в развитие продукта/направления на условиях доли, с минимальной нагрузкой и стратегической вовлечённостью Комбинированный формат — гибкая модель участия с поэтапным усилением роли в зависимости от зрелости команды и задач.
---------	---