

**Компания RUSMET**



---

**Реализация кадрового  
потенциала специалистов**

# О компании



**Группа компаний Русмет** основана в 1997 г. на базе Московского государственного института стали и сплавов. Руководителем с момента создания является Ковшевый Виктор Викторович.

□ **У компании имеются филиалы и представительства в разных городах России, а также на Украине и в США.**

□ **Области специализации RUSMET:**

□ С 1997 - металл

□ С 2006 - металл, нефтепродукты

□ С 2007 - металл, нефтепродукты, строительные материалы

□ С 2009 - металл, нефтепродукты, строительные материалы, цемент, зерно

□ С 2010- металл, нефтепродукты, строительные материалы, цемент, зерно , грузоперевозки

□ С 2011 -металл, нефтепродукты, строительные материалы, цемент, зерно , грузоперевозки, автодороги

□ С 2012 -металл, нефтепродукты, строительные материалы, цемент, зерно , грузоперевозки, автодороги и дорожный сервис , финансы, малая авиация, лесная промышленность

**Направления деятельности Русмет**

□ Аналитика: Россия и мир

■ Создание аналитики и проведение исследований рынка, консалтинг, создание контента интернет-проектов Rusmet.ru, Rusmet.com и iCement.

□ Мероприятия: Россия и мир

■ Организация деловых конференций и семинаров в России и за рубежом для реального сектора экономики (около 15 в год).

□ Информационные технологии

■ Разработка CRM, корпоративных сайтов и информационных систем и отраслевых порталов, хостинг сложных проектов.

□ Кадры

■ Подбор персонала (топ-менеджмент, среднее руководящее звено, технологический персонал, сбыт), корпоративное обучение сотрудников.

# Организационная структура Русмет

## □ **Административный аппарат**

- -Генеральный директор
- -Зам. Генерального директора
- -Главный бухгалтер

---

## □ **Производственный аппарат**

- -международный отдел
- -аналитический отдел
- -отдел продаж
- -отдел PR и рекламы
- -Редакционный отдел
- -отдел контроля качества
- -отдел технической поддержки и IT
- -тендерный отдел
- -юридическая служба
- -отдел кадров

---

## - **Центры профориентации и трудоустройства (ЦПО)**

- на базе ВУЗов

---

## - **Представительства и филиалы**

- Россия
  - США, Флорида
-

# Конгрессно-выставочная деятельность



- **Это деятельность, связанная с организацией конгрессов, выставок, ярмарок, конференций и прочих деловых мероприятий.**
- В настоящее время индустрия конгрессно-выставочной деятельности является одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономики в мире.
- Конгрессно-выставочная деятельность является важнейшим инструментом стимулирования деловой активности, роста промышленного производства и расширения сферы услуг, развития кооперационных связей между субъектами хозяйственной деятельности, укрепления межрегионального и международного сотрудничества, поддержки благоприятного имиджа той или иной области, демонстрации ресурсного потенциала и инвестиционной привлекательности региона на внешних рынках. Конгрессно-выставочная деятельность создает максимально благоприятные условия для персонифицированного обмена информацией, становится эффективным инструментом привлечения инвесторов и оценки реальной ситуации на рынке, внедрения инновационных технологий

Бурное развитие конгрессно-выставочной деятельности и делового туризма началось в 80-е годы XX века. Согласно данным Международной Ассоциации Конгрессов и Съездов (ICCA), ежегодно в мире совершается свыше 100 млн. деловых мероприятий. Согласно прогнозам ICCA в ближайшие пять лет рост числа путешествий с деловыми целями, а также рост количества деловых мероприятий будет продолжаться. Усиливающиеся экономические и политические связи между существующими и «новыми» странами Европейского Союза будут стимулировать развитие деловой активности в Центральной и Восточной Европе.

# Аналитическая деятельность: металлы, нефтехимия, строительство, цемент, зерно, лес, дороги, финансы и др.

---

## Государственные заказчики

- Более 15 лет Русмет выполняет госзаказ по мониторингу рынков, аналитике базовых отраслей и международным деловым мероприятиям для Минпромторга, Минэкономразвития, российских и зарубежных ВУЗов

## Коммерческие заказчики

- Нашими партнерами и заказчиками по мониторингу и аналитике являются: Газпром, Shell, Норникель, Корпорация Мак-Кинзи, Евраз, Рукки Рус, Мицубиси Корпорейшн, PALMSTONE HOLDING LIMITED, металлургические комбинаты и многие другие.
-

# Кадры.

## Обучение по специальностям и вакансии

---

- **Организация конгрессно-выставочных мероприятий и продажи конференц-услуг и аналитики:**
    - Менеджер проектов (конференции)
    - Менеджер по продажам конференц-услуг
  - **Реклама , PR и связи с общественностью:**
  - - Менеджер по спонсорству
  - -PR-менеджер и работа со СМИ
  - **Аналитика:**
  - -Бизнес-аналитик консалтинговой компании
  - **Тендерная и аукционная деятельность**
  - -Менеджер тендерного отдела
  - **Техническая поддержка и IT**
  - -Системный администратор
  - **Специалисты- металлурги**
-

# Специалисты по организации конгрессно-выставочных мероприятий

---

- ❑ **Менеджер проектов (конференций) - организует деловое мероприятие (конференцию, форум, семинар) начиная с разработки идеи до проведения мероприятия.**
  - ❑ Навыки и обязанности:
  - ❑ составление и оптимизация тематического плана мероприятий;
  - ❑ разработка программ и привлечение спикеров;
  - ❑ работа с подрядчиками по организации мероприятий: отелями, переводчиками, фотографами и тд - проведение мероприятий
  - ❑ поиск и привлечение спонсоров и партнеров
  - ❑ Рекламные компании
  - ❑ ведение отчетности по результатам мероприятий (эффективность, посещаемость, доходность и тд).
-

# Отдел по продажам конференц-услуг

---

## **Менеджер по продажам конференц-услуг- специалист, занимающийся продажей делегатских мест по участию в конференции.**

- ❑ **Навыки и обязанности :**
- ❑ Продавать по телефону делегатские места по участию в конференциях (это не похоже на холодные продажи. Это как звать друзей на день рождения)
- ❑ Работать с базой данных: занесение информации по результатам звонков, обратной связи
- ❑ Выстраивать качественных отношений с клиентами на долгосрочной основе
- ❑ После достижения стажа работы в должности более 2 лет, менеджер по продажам может стать Руководителем направления продаж или Начальником отдела продаж

## **Начальник отдела продаж-сотрудник, отвечающий за организацию процесса продажи конференц-услуг и аналитики**

- ❑ Обязанности
  - ❑ Отвечает за работу менеджеров по продажам (распределяет специалистов по направлениям, контролирует работу, ведет отчетность по результативности)
  - ❑ Ведет работу с ключевыми и VIP клиентами
  - ❑ Взаимодействует с заказчиками деловых мероприятий и аналитики
  - ❑ Готовит отчеты и графики по продажам
-



# Аналитический отдел

---

**Бизнес-аналитик — специалист, использующий методы бизнес-анализа для аналитики потребностей деятельности организаций с целью определения проблем бизнеса и предложения их решения.**

- Навыки и обязанности:
- описание и структурирование требований компании заказчика;
- взаимодействие с сотрудниками компании заказчика на этапе предварительного обследования;
- выполнение анализа информации, полученной от сотрудников компании заказчика;
- Создание аналитических текстов для заказчика, а также внутреннего пользования Румет
- предоставление аналитических выводов на основе полученной информации;
- проведение интервью с представителями компании заказчика;
- участие в предварительных продажах в роли эксперта.
- управление полным циклом проекта от запроса Заказчика до внедрения, включая последующую поддержку, а именно: - взаимодействие с Заказчиком по всем вопросам; - сбор требований. анализ, составление



# Техническая поддержка и IT

---

**Системный администратор-сотрудник, должностные обязанности которого подразумевают обеспечение штатной работы парка компьютерной техники, сети и программного обеспечения, а также обеспечение информационной безопасности в организации .**

- ❑ Обязанности
- ❑ Обеспечение работы офисной техники, ПО и оборудования на деловых мероприятиях
- ❑ Техническое сопровождение мероприятий и дальнейшая обработка данных для клиентов (аудио, видео и фотоотчеты, презентации)
- ❑ Сопровождение работы сайтов
- ❑ Обеспечение безопасности и защита электронной информации
- ❑ Взаимодействие с поставщиками и заказчиками



# Тендерный отдел

---

- Этот отдел занимается участием в государственных и коммерческих торгах на право получения заказа на аналитические или конференц-услуги.
  
  - **Менеджер по тендерам** должен обладать аналитическим складом мышления, тк он дает оценочную характеристику предстоящих торгов и уровень целесообразности участия в них. Свои выводы необходимо обосновать и аргументировать.
  
  - **Навыки и обязанности:**
    - подготовка и оформление тендерной документации
    - мониторинг закупок, тендеров, аукционов
    - регистрация и участие в электронных торгах
    - анализ деятельности конкурентных организаций
    - деловая переписка
    - заключение контрактов и документооборот по ним
-

# Реклама , PR и связи с общественностью

---

**Менеджер по рекламе и PR** продвигает конференц-продукт и проекты посредством связей с общественностью , распространением информации о мероприятиях в интернете, ТВ и изданиях, а также поиском партнеров среди государственных и частных компаний и СМИ

## Обязанности:

- Работа со СМИ , государственными и частными компаниями-партнерами
  - Написание статей
  - Поиск основных рекламных каналов
  - Применение основных рекламных инструментов
  - Знание рынка производства рекламы
  - Организация рекламных компаний
  
  - Навыки ведения деловой переписки
-

# Контакты

---

- Rusmet . Угловская Марина, менеджер проекта, 8(495) 980-06-08, 8(903)-016-05-38, [mun1282@inbox.ru](mailto:mun1282@inbox.ru)
-