

## Степанова Татьяна Викторовна

### Руководитель **INFORT Group**

#### Индивидуальный предприниматель

Консультант по информационным технологиям и системам управления в сфере корпоративных продаж и маркетинга.

с 2001 года – руководитель продажами продуктов и услуг **INFORT Group**.

с 1997 года – руководитель маркетинговыми исследованиями.

с 1992 года – автор, организатор и ведущий обучающих семинаров для предпринимателей, управленцев и специалистов по информационным технологиям и бизнес-анализу, доцент кафедры финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

С 2009 года – проекты по поддержке малого и среднего предпринимательства. В соответствии с Постановлением Администрации города Тулы №3833 от 01.12.2009, **INFORT Group** входит в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Тула: [www.tula.ru](http://www.tula.ru)

В рамках проекта с 2009 по 2013 г.г. было проведено 10 обучающих семинаров для субъектов МСП, а также 4 исследования состояния развития субъектов малого и среднего предпринимательства г. Тулы.

В 2013 году консалтинговая группа **INFORT Group** начала реализацию собственного проекта «**Наука и образование для бизнеса**», в рамках которого проводятся конференции, семинары, курсы повышения квалификации по программам ДПО и консультации с привлечением наших партнёров:

- [Тульского регионального фонда «Центр поддержки предпринимательства»](#),
- [Управления экономического развития Администрации г. Тулы](#),
- [Кафедры финансов и информационных технологий управления ТФ Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова](#).



### Образование

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1988).
- Курсы повышения квалификации, стажировки и участие в семинарах по ИТ, участие в международных, всероссийских и региональных научно-практических мероприятиях (с 1995).
- Участие в тренингах по технике прямых продаж и организации прямых продаж на корпоративных рынках, региональных конференциях и семинарах по рекламе и маркетингу (с 1998).
- Обучение по программам повышения квалификации «Рыночные аспекты коммерческой деятельности» (2012), «Стратегии и технологии управления маркетингом» (2016) и др.

### Публикации

Около 90 научных и учебно-методических работ по технологиям бизнес-анализа и управления, в том числе: 5 монографий (3 изданы в Германии).

## **Основные знания, умения, навыки**

**Профессиональные знания** количественных методов анализа коммерческой деятельности, маркетинга и технологий сложных продаж, информационных технологий управления, технологий программирования, инструментальных средств разработки программ и баз данных.

**Опыт программирования** (с 1988).

**Опыт преподавания** (с 1992) информационных технологий представителям малого и среднего бизнеса, студентам и преподавателям ВУЗа (наличие собственных учебно-методических разработок). Обучение персонала фирм технологиям продаж по телефону и телефонному маркетингу.

**Опыт управления сложными продажами** (с 2001): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.

**Опыт организации и проведения маркетинговых исследований** (с 1997): опросы по телефону/на улицах, наблюдение («тайный покупатель»), конкурентный анализ рынка.

## Степанов Вадим Григорьевич

### Директор по R&D, руководитель проектов **INFORT Group**

кандидат экономических наук, доцент

Заведующий кафедрой финансов и информационных технологий управления  
Тулского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

25 мая 2015 года решением Президиума Российской Академии Естествознания кафедра награждена дипломом «**Золотая кафедра РОССИИ**» серии «**Золотой фонд отечественной науки**» за вклад в развитие Отечественного образования.



### Бизнес-анализ, консалтинг и аутсорсинг

**Более 600 корпоративных клиентов** – организаций оптовой и розничной торговли, сферы услуг, производственных предприятий малого и среднего бизнеса.

с 1990 года – **разработчик программного обеспечения бизнес-анализа и управления**, корпоративных банков данных и CRM-систем, учётных и аналитических программ для предприятий оптовой и розничной торговли;

с 1992 года – **автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров**, программ повышения квалификации для предпринимателей, управленцев и специалистов; преподаватель, зав. кафедрой, зам. директора в экономическом ВУЗе;

с 1996 года – **консультант по управлению и бизнес-анализу в сфере маркетинга, продаж и закупок; работа на руководящих должностях** (директор службы маркетинга, директор по развитию) в организациях оптовой и розничной (сети) торговли (аутсорсинг).

#### **Руководитель служб маркетинга на предприятиях торговли (аутсорсинг):**

1996-2001 – продажи офисной мебели. Консультант по управлению и бизнес-анализу; Заместитель генерального директора по маркетингу.

2001-2005 – оптовые продажи алкогольной продукции. Консультант по управлению и бизнес-анализу; Директор службы маркетинга; Директор по развитию (служба маркетинга и отдел АСУ).

2005-2014 – межрегиональная сеть аптек (более 80 аптек). Консультант по управлению и бизнес-анализу; Директор по маркетингу (отдел управления товарными категориями, отдел продвижения, отдел закупок, ИТ-сектор, справочная служба и заказ по телефону).

**Консультационное сопровождение фирм (без учёта краткосрочных консультаций до 1 месяца)** по следующим направлениям продвижения продуктов и услуг:

- оптовые и розничные продажи офисной мебели;
- розничные продажи бытовой мебели;
- прямые продажи автоматических ворот и оборудования;
- прямые продажи химической продукции;
- прямые продажи трубопроводной арматуры;
- прямые продажи металла и строительного оборудования; прямые продажи рекламы на ТВ и радио (медиа-холдинг);

- производство молочной продукции;
- оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами;
- розничные продажи строительных и отделочных материалов и оборудования;
- торговые центры: универсальный, мебельный, строительные;
- дом моды;
- сеть ювелирных магазинов;
- оптовая торговля продуктами питания и др.

с 1997 года – **руководитель проектов маркетинговых исследований** (опросы, телемаркетинг, конкурентный анализ рынков) на более чем 50 рынках городов Тульской, Московской, Калужской, Липецкой, Рязанской областей и Алтайского края.

**Торговля:** Офисная мебель, сейфы, офисное оборудование и аксессуары • Компьютерная техника • Климатическое оборудование (Тула, Москва) • Бытовая техника и оборудование • Бытовая мебель и предметы интерьера • Двери, напольные покрытия, паркет • Бумажная продукция и канцелярские товары • Алкогольная продукция • Автомобильный рынок • Трубопроводное оборудование • Химическая продукция • Металлопрокат • Строительные материалы и инструменты • Оптовая торговля продуктами питания, водой и напитками • Газовое оборудование • Мелкорозничная сетевая торговля • Фармацевтический розничный и оптовый рынок (Тула и города ЦФО) • Ювелирные изделия • Упаковочная продукция • Детские товары.

**Производство и строительство:** Текстиль и швейное производство (Тула, Тула – Иваново) • Молочная продукция • Автоматические ворота, противопожарное оборудование, сэндвич-панели (Тула – Москва) • Коттеджное строительство • Холодильное оборудование.

**Услуги:** Банковские услуги • Аудиторские услуги • Юридические услуги • Услуги инвестиционных фондов (Тула – США) • Услуги газоснабжения • Туристические услуги • Сотовая связь: ремонт и продажа сотовых телефонов (Тула – Москва) • Услуги международной и междугородней связи (Тула – Москва) • Торговые центры • Развлекательные услуги, лотерея • Интернет-услуги.

**Средства массовой информации, издательства, агентства:** Телевизионные каналы, радиостанции, пресса (газеты, журналы, издательства) • Информационное агентство (Москва).

с 2009 года – член общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству при главе Администрации г. Тула.

## Образование

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1990).
- **Сертификат консультанта в области коммерции и маркетинга** Учебного центра Торгово-промышленной палаты г. Лиона (Франция, 1998).
- **Ученая степень кандидата экономических наук** (1999) по специальностям:  
08.00.12 – «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности» и  
08.00.13 – «Экономико-математические методы».
- **Учёное звание доцента** по кафедре информационных технологий и телекоммуникаций (2009).
- с 1994 – участие в тренингах по технике прямых продаж, конференциях и семинарах по продажам, рекламе и маркетингу. Обучение по управлению качеством в образовательных учреждениях, стажировка и повышение квалификации в сфере ИТ. Участие в региональных, всероссийских и международных научно-практических мероприятиях РГТЭУ, МГУ, МБИ, СПбГТЭУ, СПбГУЭФ и др.

## Публикации

Более 140 научных и учебно-методических работ по бизнес-анализу и управлению на русском и английском языках, в том числе:

- 2 учебника по экономическому анализу в торговле (в соавторстве, гриф УМО);
- 9 монографий (7 изданы в Германии),

а также 16 статей в журналах «Российская торговля», «Современная торговля» и «Тульский бизнес журнал».

## Знания и опыт

- Профессиональные знания количественных методов бизнес-анализа, экономики и финансов, менеджмента и маркетинга, теории и практики брендинга, технологий сложных продаж, технологий

программирования и инструментальных средств разработки программ и баз данных, информационных технологий и систем управления в сфере продаж и маркетинга.

- **Опыт программирования** (с 1983). Разработчик языка программирования ALLite для обучения экономистов основам алгоритмизации и программирования.
- **Опыт разработки и внедрения информационных технологий в торговле** (с 1990), компьютерных систем класса Business Intelligence в сфере маркетинга, продаж и закупок (собственные методики, публикации).
- **Опыт преподавания** (с 1992) информационных и прикладных экономических дисциплин студентам и представителям бизнеса (наличие собственных учебно-методических разработок).
- **Опыт консультирования** (с 1996) руководителей и управленцев предприятий торговли и сферы услуг.
- **Опыт управления сложными продажами** (с 1996): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.
- **Опыт организации и проведения маркетинговых исследований** (с 1997): опросы по телефону/на улицах, конкурентный анализ рынка, телефонный маркетинг (более 50 рынков РФ, собственные методики, публикации).
- **Опыт управления рекламными и PR кампаниями** (с 2001) с многомиллионными бюджетами.
- **Опыт руководства** (с 1996) маркетинговыми и коммерческими подразделениями предприятий торговли, административно-управленческая работа в ВУЗе (зам. директора, зав. кафедрой).

## Персонал **INFORT Group**

С 1996 года для работы в **INFORT Group** привлекаются, как правило, выпускники, студенты и преподаватели Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова (до 2012 года – Российский государственный торгово-экономический университет).

В **INFORT Group** приглашаются лучшие студенты университета, которые на начальном этапе в обязательном порядке проходят обучение психологии деловых отношений и технике корпоративных продаж на основе применения CRM-системы, теории маркетинга и технике интервьюирования, технологиям бизнес-анализа и программирования.

За прошедший период профессиональную подготовку в **INFORT Group** прошли около 100 студентов университета. Выпускники **INFORT Group**, работая в качестве консультантов, управленцев и специалистов в различных организациях Тулы, Москвы и других городов РФ, благодаря **INFORT**овской подготовке всегда занимают лидирующие позиции.

