

# Казак Сергей Петрович

E-mail [skazak@inbox.ru](mailto:skazak@inbox.ru), тел. +7 (915) 137-11-82 (моб.), 443-82-81 (дом)

## Образование

### Основное

2013 - защитил докторскую диссертацию на тему «Концепция и методология инновационной маркетинговой деятельности в сфере услуг, диссертационный совет Д446.004.02

2009 - НИУ ВШЭ, кафедра маркетинга фирмы, назначен на должность доцента

2006 - МАТИ-РГТУ им. К.Э. Циолковского кафедра "Маркетинг", назначен на должность профессора ½ ставки

2002 - МАТИ-РГТУ им. К.Э. Циолковского кафедра "Маркетинг" присвоено научное звание доцента

2000 - МГУ Сервиса аспирантура ученая степень кандидата экономических наук

1996 - МАТИ-РГТУ им. К.Э. Циолковского каф. "Маркетинг" 2 ВЭО "Маркетинг"

1992 - РЭА им. Г.В. Плеханова ИТФ, диплом о высшем образовании - инженер-технолог общественного питания

### Повышение квалификации/курсы

2001 - Маркетинг розничной торговли, Токио-Осака, Япония JPN SED

1994 - Обучение продажам и маркетингу, корпоративный университет Maytag

1995-2006 - Различные спец. тренинги по продажам, менеджменту, маркетингу, управлению проектами, бюджетированию и т.п.

## Опыт преподавания, консультирования и тренингов

71 научная работа в области маркетинга сбыта, маркетинга розничной торговли, продукт-менеджмента и оценки конкурентоспособности брэнда, компании и ее товаров, маркетинговым инновационным технологиям, маркетингу услуг и т.п.

- С 9.2008-н.в., НИУ ВШЭ, ВШМ, ИППС, Факультет менеджмента - Магистратура, Бакалавриат, Доп. Образование, дисциплины: "Маркетинг", "Управление продажами", «Создание и выведение нового продукта на рынок» (в т.ч. на англ. языке), руководство научно-исследовательским семинаром в магистратуре НИУ-ВШЭ;
- С 1994-н.в., МАТИ-РГТУ им. К.Э. Циолковского, экономический факультет, кафедра «Маркетинг», дисциплины: «Основы маркетинга», «Торговый маркетинг», «Основы коммерческой деятельности»
- 2002-2004, МИПК РЭА им. Г.В. Плеханова, дисциплины «Маркетинг», «Маркетинг торговли», «Маркетинг услуг»;
- 2002-2003, МИПК РЭА им. Г.В. Плеханова, Президентская программа по повышению квалификации и переподготовке руководящих кадров, дисциплины «Маркетинг (Общий),
- 1999-2001, Международный славянский университет, дисциплины: «Основы маркетинга», «Основы коммерческой деятельности»;
- 2006, сотрудничал с компанией Business Training Russia в качестве бизнес-тренера по маркетинговым дисциплинам (стратегический маркетинг, маркетинговый анализ и планирование, маркетинговые коммуникации, брэнд-менеджмент и т.д.);
- С 2006 г. консультирую различные компании в области оценки и корректировки маркетинговой и сбытовой стратегии, аудита инструментов маркетинга и сбыта, системы брэндинга, аттестации персонала служб сбыта и маркетинга, построению структуры маркетинга и отдела сбыта на предприятии, организации сотрудничества с каналами распределения и т.п. На сегодняшний день выполнил 15 крупных проектов для компаний из таких отраслей как гостиничный бизнес, игровой бизнес, производство строительных материалов, розничная торговля фармпрепаратами (сеть аптек), консалтинговый бизнес, розничная торговля ювелирными изделиями.

## Профессиональный опыт

6.2009-наст. время

**НИУ ВШЭ (Национальный Исследовательский Университет – Высшая Школа Экономики)**

**Доцент кафедры маркетинга фирмы факультета менеджмента**

*Университет:* Один из лучших брендов в сфере высшего профессионального образования в Российской Федерации.

*Направления деятельности:*

- Разработка и ведение учебных курсов по дисциплинам "Маркетинг", "Управление продажами" (в т.ч. на англ. языке) в бакалавриате, руководство научно-исследовательским семинаром в магистратуре ГУ-ВШЭ;
- Разработка и ведение на почасовой основе учебных курсов "Коммерческая деятельность", "Управление продуктом" в АНХ при Правительстве РФ (бакалавриат, магистратура, второе высшее

образование), "Основы маркетинга", "Торговый маркетинг" в МАТИ-РГТУ имени К.Э.Циолковского (специалитет, второе высшее, магистратура);

- Ведение научной работы по направлению измерения результативности маркетинга, маркетинга инновационных продуктов и маркетинга сбыта;
- Работа над докторской диссертацией;
- Подготовка и публикация учебных и учебно-методических материалов;
- 48 научных работ общим объемом 40 а.л.;
- Руководство аспирантами;
- Член Ученого совета факультета менеджмента НИУ-ВШЭ.

04.2008 – 6.2009

#### **ОАО АВ-ТО**

##### **Директор по маркетингу УК**

*Компания:* Крупнейшая розничная сеть в Российской Федерации торгово-сервисных центров по торговле автошинами, дисками, автохимией и запчастями. 84 ТСЦ в 9 регионах страны. Дочерняя структура шинного концерна Amtel-Vrederstein

*Направления деятельности:*

- Управление департаментом маркетинга Управляющей Компании и локальными маркетинг-менеджерами филиалов розничной сети в 9 городах России;
- Разработка, согласование и выполнение маркетинговой стратегии в условиях новой экономической реальности для розничного, Б2Б и оптового подразделений, включающая рыночные исследования и разработку гибкой единой коммуникационной платформы с учетом специфики оперирования в разных регионах страны;
- Разработка креативных концепций маркетинговых коммуникаций, медиа-планирование и бюджетирование, механизм оценки ROI и других количественных показателей эффективности инвестиций в маркетинг;
- Запуск единой федеральной программы лояльности и дисконтной системы для всех региональных отделений;
- Приведение всех торговых точек к единому формату, соответствующему бренд-стратегии фирмы (экстерьер, интерьер, дисплеи и визуальный мерчандайзинг, категорийный менеджмент);
- Разработка и проведение собственных и партнерских БТЛ и промо акций;
- Запуск продаж через интернет-магазин.

*Подчинение:* Генеральный директор.

*Достижения:* доля рынка 5% при общей доле сетевой торговли в продажах шин в стране 20%, продажи через интернет магазин на май 2009 насчитывают до 10% оборота сети, все торговые точки сети приведены под единый формат (интерьерные решения - в процессе), результат программы лояльности: индекс повторных покупок - 36%, индекс рекомендаций - 42%.

02.2007 - 04.2008

**Stage Entertainment Russia** (российская «дочка» крупнейшего в индустрии развлечений европейского холдинга Stage Entertainment, постановщика и прокатчика мюзиклов, ледовых шоу и организатора мероприятий)

##### **Коммерческий директор**

05.2006 - 01.2007

*Различные организации*

##### **Независимый консультант по маркетинговым и сбытовым стратегиям**

04.2004 – 04.2006

**Группа Компаний "Уникум"** (крупнейший в Восточной Европе поставщик продуктов и решений для индустрии развлечений)

##### **Директор по маркетингу Группы Компаний**

05.2002 - 04.2004

**Candy Eletrodomestici S.r.l.** (Крупный европейский производитель бытовой техники)

##### **Директор направления бытовой встраиваемой техники**

02.1994 - 01.2002

**Maytag International, Inc.** (крупнейший североамериканский производитель бытовой техники и промышленного оборудования)

##### **Региональный менеджер по сбыту и маркетингу по странам СНГ и Балтии**

Список научных работ за 2011-2014 гг.

№ п/п	Наименование работы, ее вид	Форма работы	Выходные данные	Объем в п.л.	Соавторы
1.	Специфические особенности развития всеобщего маркетинга и его прикладных видов		Ж. Вопросы экономики и права, №4, 2011	0,5	ВАК
2.	Инновационный маркетинг и маркетинг инноваций		ж.// Мир экономики и права, 2011. № 7. С. 7—16	0,6	ВАК
3.	Проблемы измерения эффективности мероприятий маркетинга		ж. Российское предпринимательство, №8, 2011	0,5	ВАК
4.	Инновационная маркетинговая деятельность в сфере услуг.		Москва: издатель Степаненко, 2011. 320 с.	17	Монография
5.	Необходимость позиционирования прикладного маркетинга в центр системы инновационного менеджмента в сфере услуг		Труды Вольного Экономического Общества, 2011. № 155. С. 195—205	0,7	ВАК

№ п/п	Наименование работы, ее вид	Форма работы	Выходные данные	Объем в п.л.	Соавторы
6.	Рыночная ориентация как эффективный подход к организации маркетинга на предприятиях сферы услуг		ж. Маркетинг и маркетинговые исследования, №1, с. 42-55, 2012	1,3	ВАК
7.	Маркетинг: Учебник для студентов бакалавриата		Москва: ООО Издательская группа "ГЭОТАР-Медиа", 2012. 576 с.	2	Науч. ред.: <a href="#">Липсиц И.В.</a>
8.	Теоретические аспекты осуществления инновационной маркетинговой деятельности в сфере гостеприимства		Маркетинг и современность. Актуальные маркетинговые технологии в развитии российской экономики, 2012. С. 279—285	0,4	
9.	Тенденции развития сферы услуг в инновационной постиндустриальной экономике		Механизация строительства. — 2012. — № 6. — с. 14-18.	0,75	

№ п/п	Наименование работы, ее вид	Форма работы	Выходные данные	Объем в п.л.	Соавторы
10.	Маркетинговая методология управления диффузией инноваций в сфере услуг	Тезисы доклада	Всероссийская научно-практическая конференция «Современные проблемы инновационного развития российской экономики» (22—23 мая 2012 г.) [Текст] : [посвящ. 80-летию МАТИ : тез. докл.] / М-во образования и науки РФ. «МАТИ — Рос. гос. технолог. ун-т им. К. Э. Циолковского». — М. : МАТИ, 2012. — 252 с.	0,25	
11.	Сущность и специфика формирования инновационного маркетинга в сфере гостеприимства и туризма	Статья	Сб. Научных статей Менеджмент, финансы, маркетинг инновационных разработок. -М: МАТИ, 2012 - 472 с.	0,4	
12.	Особенности развития инновационной маркетинговой деятельности в сфере услуг розничной торговли	Статья	сб. Научных статей «Труды вольного экономического общества России», т. 166. — М: Вольное экономическое общество, 2012. — с. 411-425	0,725	ВАК

№ п/п	Наименование работы, ее вид	Форма работы	Выходные данные	Объем в п.л.	Соавторы
13.	Становление и развитие отечественной школы маркетинга в МАТИ	Статья	сб. Научных статей «Труды вольного экономического общества России», т. 166. – М: Вольное экономическое общество, 2012. — с. 450-460	0,6	Перекалина Н.С. Рожков И.В. Изд. ВАК
14.	Социальные медиа в индустрии гостеприимства и туризма: направления исследований	Статья	Маркетинг услуг, 2012. № 4. С. 264—276	0,75	Балаева О.В. Предводите лева М.В.
15.	Продуктовые и процессные инновации в маркетинге	Монография	-М.: РИОР:ИНФРА-М, 2013. - 250 с. - (Наука и практика)	15,31/ 5,1	Перекалина Н.С. Рожков И.В.