**Organizirana in samostojna vodja spletnih portalov in marketinga**

**Zoja KOCJAN**Delavska pot 7, 1000 Ljubljana | **E-MAIL:**  [zoja.kocjan@mojmail.si](mailto:zoja.kocjan@mojmail.si) | **GSM:** 031 041 051

**O MENI**

V stiku s spletnimi portali in ostalimi spletnimi rešitvami sem že vse od prve redne zaposlitve, kar skupaj šteje že preko 6 let. Nazadnje sem vodila celotni marketing na mednarodnem portalu fashion4U'n'ME.

Če izpostavim bistvene izkušnje - v času vodenja spletne trgovine kupina2.si sem si nabrala predvsem uporabniške izkušnje, tako da mi ni nobeno spletno orodje tako za spletne strani, portale kot trgovine tuje. Prav tako sem sodelavala pri večji nadgradnji in optimizaciji nakupnega procesa. Kot vodja marketinga pri portalu pa sem pridobila mnogo kontaktov glede različnih možnosti oglaševanja in sodelovanja, izdelovala vizuale tako za splet kot tiskanje, priprava in montaža videoposnetkov, iskala nove možnosti za promocijo, skrbela za organizacijo eventov, svež izgled portala, pisala blog in novičke ter skrbela za kanale različnih socialnih omrežij (Facebook, Twitter, YouTube).

**KARIERNI CILJ**

Delo s spletnimi mesti, urednikovanjem, marketingom in razvojem novih rešitev je moja strast. Iz tega razloga bi želela tudi v nadalje delati na tem področju. Odprta sem tako za delo in urednikovanje spletnih trgovin in prodajnih strani / portalov kot tudi za pomoč razvoju in iskanju novih rešitev spletnih sistemov ter samo načrtovanje marketinga ter celovito izpeljavo le-tega.

**DELOVNE IZKUŠNJE**

**Vodja marketinga**

Prvič sem konkretno prišla v stik z marketingom pri vodenju spletne trgovine kupina2.si, kjer sem tesno sodelovala z oddelkom marketinga, tako pri pripravi različnih letakov in katalogov, kot pri izpeljavi spletnih akcij in promocij. Prav tako sem stalno spremljala spletno analitiko obnašanje uporabnikov. Skupaj smo tudi pripravili medijski plan za vsako četrtletje, obenem pa smo v času zaposlitve tudi naredili večjo nadgradnjo samega spletnega centra, kjer sem aktivno sodelovala pri načrtovanju novega učinkovitejšega izgleda.

Kot vodja marketinga pri portalu fashion4U'n'ME pa se je poznavanje marketinga le še nadgradilo. Tu sem pripravljala vsebino – tako za reklamne kampanje kot tudi pisanje bloga in novičk, tako v slovenskem kot angleškem jeziku. Zaradi zelo dobrega znanja programov Adobe Photoshop in Illistrator je velik del predstavljal tudi oblikovanje različnih pasic, vizualov za splet kot tudi za tisk. Pripravili smo tudi lastne videoposnetke, kjer sem končno montažo pripravila v MovieMaker programu. Dnevno sem spremljala analitiko portala in obnašanje uporabnikov, skrbela za optimizacijo portala in bila v kontaktu z zunanjimi oglaševalci in si tako nabrala ogromno kontaktov, s katerimi sem odlično sodelovala.

**Vodenje spletne trgovine in optimizacija procesov**

Z vodenjem spletne trgovine in B2B portalov sem se seznanila ob moji prvi zaposlitvi pri podjetju Kupi Na Kvadrat d.o.o., kjer sem vodila 10 člansko ekipo, ki je bila razdeljena na dva dela – uredniški in odpremni.

Preko B2B portalov sem skrbela za B2B prodajo podjetjem, preko spletnega centra kupina2.si pa sem bila v kontaktu s končnimi kupci. Dnevno sem bila v kontaktu z minimalno 30 dobavitelji, naročala in usklajevala naročila, nadzorovala delo dostavne službe, iskala nove artikle in poskrbela, da so kupci prejeli željeno in bili posledično tudi zadovoljni.

Vmes smo naredili večjo nadgradnjo spletnega centra, kjer smo optimizirali proces naročanja – tako na uporabnikovi strani kot potem na naši. Tu sem se tudi naučila, kaj je potrebno za funkcionalno spletno trgovino, da je SEO optimizirana, privlačna in obenem enostavna tako za spletnega uporabnika kot tudi administratorja.

Obiskala sem seminar: Vse kar mora vedeti urednik spletne strani.

**Sporazumevanje in komunikacija**

Na obeh delovnih mestih sem imela veliko komunikacije tako s strankami kot tudi zunanjimi partnerji, dobavitelji kot seveda tudi s samo ekipo in posameznimi oddelki, saj je moje delo vedno povezovalo več področij. V podjetjih Kupi Na Kvadrat d.o.o. je bila ta komunikacija predvsem v slovenščini, s tem ko je bilo pri delu in vodenju marketinga pri portalu fashion4U'n'ME tudi angleščini. Izkušnje imam s pripravo pogodb in različnih uradnih dopisov kot tudi s pisanjem splošnih in marketinških vsebin, blogov, pripravi oglasnih pasic in oblikovanjem reklamnih sporočil.

**IZOBRAZBA**

**2006 – 2009 |** DOBA, vsš program, izobrazba: dipl. Komercialist (VI. stopnja)

**2000 – 2004 |** Gimnazija Poljane, izobrazba: Gimnazijski maturant (V. stopnja)

**KRONOLOŠKI PREGLED DOSEDANJIH ZAPOSLITEV**

**10/2010 – še traja** |Fashion 4U'n'ME d.d., **Vodja marketinga**

Skrb za izgled portala, optimizacija in priprava vsebin, objava novičk in skrb za socialna omrežja, priprava različnih vizualov za splet in tisk, montaža videoposnetkov, sodelovanje z zunanjimi oglaševalci, organizacija eventov, spremljanje analitike, komunikacija z uporabniki portala ...

**06/2006 – 09/2010** |Kupi Na Kvadrat d.o.o., **Vodja spletnega centra**

Skrb za celotno prodajo preko B2B portalov in B2C spletni center kupi2. Vodenje ekipe 10 zaposlenih in tesno sodelovanje z oddelkom marketinga. Sodelovanje pri večji nadgradnji spletnega centra in optimizacije delovnega procesa.

**DRUGA ZNANJA IN VEŠČINE**

Angleški jezik | odlično berem, govorim in pišem

Nemški jezik | zadovoljivo berem, govorim in pišem

Delo z računalnikom | obvladam (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, spletni brskalniki, Adobe Photoshop, CMS spletni urejevalniki, e-commerce platforma, računovodski programi BBIS in Pantheon, CRM programom, Intrix in Active Collab, osnovno znanje HTML in CSS ...)

Pisanje vsebine | Pisanje marketinških in spletnih vsebin

Vozniški izpit | B-kategorije

**DODATNA IZOBRAŽEVANJA**

2007 |Tečaj: Vse kar mora vedeti urednik spletnih strani

2011 | Seminar: Google Analytics A-Ž

**PRILOGE**

* Spremno pismo direktorja podjetja Kupi na kvadrat d.o.o.
* Potrdilo o uspešno opravljenem tečaju
* Potrdilo o obisku seminarja