Ramin Gasimov

Лидер по маркетингу и коммерческой стратегии

+994 55 390 60 00 • qramin@gmail.com
Baku, Azerbaijan • ramingasimov.az



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Я соединяю стратегию бренда с реальностью продаж. Работаю по всей цепочке: от разработки продукта и формирования портфеля до go-to-market, управления категорией, ценообразования и лидерства команды.

01 Ключевые компетенции

- Бренд и портфельная стратегия
- Продажи и trade-маркетинг
- Разработка продукта
- B2B, HoReCa и ритейл
- Создание и лидерство команд
- Анализ рынка и конкурентов

02 Опыт работы

ООО «Хазри ТН»
Директор коммерческого департамента
Апрель 2023 — настоящее время

ООО «Габалинский хлебозавод № 1»
Директор коммерческого департамента
Ноябрь 2025 — настоящее время

ООО «АлатБей»
Директор по маркетингу
Март 2023 — Март 2025

ООО «АгроТрейдСапплай»
Групповой директор по маркетингу
Март 2022 — Февраль 2023

03 Языки

Azərbaycan dili	Native
English	B2
Русский	C2
Türkçe	C2

04 Опыт работы

Апрель 2023 — настоящее время

ООО «Хазри ТН»

Директор коммерческого департамента

Бренды в зоне ответственности: Хлебозавод № 1

Команда: Абшеронская команда продаж 80 человек • Региональная команда продаж 15 человек • Маркетинговая команда 8 человек • Команда управления проектами 1 человек

Фокус и проекты: Коммерческая и торговая стратегия • Маркетинговый план и развитие бренда • Управление результативностью команды продаж

Проекты

2023 — Декабрь 2023 Ребрендинг бренда Хлебозавода № 1

- Обновление позиционирования, ключевого обещания и визуальной идентичности бренда Хлебозавода № 1
- Разработка логотипной системы: основной логотип, символ, слоган, альтернативные цветовые версии и минимальные размеры
- Определение охранного поля логотипа и внедрение единых правил его использования
- Выбор типографической системы DIN Pro и создание стандартов применения для заголовков, текста и акцентных элементов
- Разработка орнаментов в минималистичном стиле и фирменных персонажей для упаковки
- Подготовка корпоративных решений для визиток, папок, конвертов, оформления офиса, пилона, брендирования автомобилей и сувенирной продукции
- Подготовка бренд-гайда и обеспечение единого визуального образа во всех коммуникационных каналах

Ноябрь 2025 — настоящее время

ООО «Габалинский хлебозавод № 1»

Директор коммерческого департамента

Бренды в зоне ответственности: Хлебозавод № 1

Команда: Команда продаж 10 человек

Фокус и проекты: Построение структуры продаж • Развитие рынка • Коммерческие процессы

Март 2023 — Март 2025

ООО «АлатБей»

Директор по маркетингу

Бренды в зоне ответственности: AlatBay

Команда: Фриланс-проект

Фокус и проекты: Маркетинговая стратегия • Позиционирование бренда • План рыночных коммуникаций

Март 2022 — Февраль 2023

ООО «АгроТрейдСапплай»

Групповой директор по маркетингу

Бренды в зоне ответственности: ATS Food (Bismak, Çörəkçi, Odad) • ATS Soya (GP Soy Processing) • ATS Feed (GP Stock Feed, Ağdaş Yem) • ATS Mill (Abşeron Taxıl, Abşeron un) • ATS Agro

Команда: Маркетинговая команда 16 человек

Фокус и проекты: Мультикомпанейский маркетинговый портфель • Стратегия категорий и продуктов • Координация брендов группы

Октябрь 2022 — Февраль 2023

ООО «ATS Food»

Директор по маркетингу

Бренды в зоне ответственности: Bismak • Chorekchi • Odad • Собственные торговые марки

Команда: Маркетинговая команда 16 человек

Фокус и проекты: Маркетинговый план и развитие бренда • Исследование потребителей и рынка • Разработка пищевых продуктов

Октябрь 2016 — Сентябрь 2022

ООО «Дельта Групп С.О.»

Директор по маркетингу

Бренды в зоне ответственности: Bismak • Chorekchi • Odad • Fonterra (Anchor, Doyarushka, NZMP) • Molkerei Ammerland (Ammerlander, Muhlenhof, Milch Farm, Merano) • Sultanlar Group (Camsil, Deonet, Piknik, Saloon, Kenton) • и другие

Команда: Маркетинговая команда 16 • Команда мерчандайзинга 120

Фокус и проекты: Управление бренд-портфелем • Трейд-маркетинг и мерчандайзинг • Исследование потребителей и рынка

Июнь 2016 — Октябрь 2016

ООО «Синерджи Групп»

Менеджер по продажам и маркетингу

Бренды в зоне ответственности: Isma Bike • Nəfis Çörək • Отель Excelsior • и другие

Подчинённость: Непосредственно подчинён директору Департамента развития бизнеса

Фокус и проекты: Развитие бизнеса • Стратегия продаж • Новые рыночные возможности

Июнь 2015 — Июнь 2016

ООО «Ред Элефант»

Менеджер по продажам HoReCa и маркетингу

Бренды в зоне ответственности: Lila Kağıt (Sofia, Maylo, Berrak, Nua Prof) • Kiehl Germany • Üçtem-Plas • Silva Group (Semila, Resmo) • Falcon • Aquaclean

Команда: Команда продаж HoReCa — 10 человек

Фокус и проекты: Годовой план продаж и маркетинга • Брендбук и промокампании • Анализ результатов продаж

Проекты

2015 — Июнь 2016 **Внедрение новой системы KPI продаж**

- Разработка измеримой модели эффективности для роста результативности продаж
- Структурирование целей продаж по участникам команды, клиентским сегментам и товарным категориям
- Определение ключевых KPI по обороту, марже, активным клиентам, частоте заказов и привлечению новых клиентов
- Создание форматов отчётности и механизмов контроля для отслеживания плана и факта
- Внедрение обсуждений эффективности и планов действий на основе KPI

2015 — Июнь 2016 **Привлечение новых брендов в портфель**

- Анализ рыночного потенциала, потребительских потребностей и возможностей категорий
- Выявление новых партнёрских возможностей и проведение коммерческих переговоров с брендами
- Координация привлечения в портфель брендов Lila Kağıt (Sofia, Maylo, Berrak, Nua Prof), Kiehl Germany, Üçtem-Plas, Silva Group (Semila, Resmo), Falcon и Aquaclean
- Подготовка ассортимента, ценового позиционирования, каналов продаж и планов выхода на рынок
- Поддержка коммерческого запуска через координацию продаж и маркетинговой активности

2015 — Июнь 2016 **Выход в канал розничных продаж**

- Оценка потенциала розничного канала, приоритетных клиентов и возможностей продаж
- Разработка стратегии выхода по клиентским сегментам, коммерческих предложений и условий сотрудничества
- Координация листинга продукции, выбора ассортимента, ценового размещения и промомеханик
- Создание плана реализации для канала совместно с командами дистрибуции, мерчандайзинга и продаж

- Мониторинг результатов продаж и обновление планов действий для развития канала

Январь 2013 — Июнь 2015

ООО «Engin LTD»

Менеджер по продажам HoReCa и маркетингу

Бренды в зоне ответственности: Eczacibasi İpekKagit (İpek Prof, Selpak, Marathon) • Eczacibasi (Maratem, Tana) • SCA (Tork) • Ermop

Команда: Команда продаж HoReCa — 10 человек

Фокус и проекты: Годовой план продаж и бюджет • Управление продажами HoReCa • Работа с поставщиками и анализ рынка

Проекты

2013 — Июнь 2015 Внедрение новой системы KPI продаж

- Разработка измеримой модели эффективности для канала продаж HoReCa
- Структурирование целей продаж по торговым представителям, клиентским сегментам и товарным категориям
- Определение ключевых KPI по обороту, марже, активным клиентам, частоте заказов и привлечению новых клиентов
- Создание форматов отчётности и механизмов контроля для отслеживания плана и факта
- Внедрение системы KPI для команды продаж и обсуждений результативности на основе показателей
- Повышение эффективности продаж через обновление приоритетов и планов действий на основе результатов

Декабрь 2005 — Январь 2013

ООО «Баку Электроникс»

Бренд-менеджер

Бренды в зоне ответственности: Groupe SEB (Tefal, Moulinex, Rowenta, Krups, Lagostina) • Valera • Microplane • Pyrex • Moneta • Beem • GlenDimplex • Alfi • Zwilling • Staub • BSF • Robert Welch

Подчинённость: Непосредственно подчинён собственнику

Фокус и проекты: Бренд-стратегия и маркетинговый план • Кампании по росту продаж • Мерчандайзинг и развитие дистрибуции

Проекты

2007 — Январь 2013 Руководитель проектов по открытию новых магазинов, офисов и торговых точек

- Разработка и координация внедрения дизайн-концепций для открытия новых магазинов
- Оценка потенциальных локаций и управление процессом их выбора
- Планирование пространства магазина, организация интерьера и контроль всех этапов открытия
- Разработка и внедрение стандартов выкладки продукции и визуального мерчандайзинга для брендовых магазинов
- Участие в разработке дизайнерских решений для магазинов «28 Мая», «Ахмедли», «Мардакян» и Head
- Внедрение стандартов мерчандайзинга и контроль их соблюдения в розничных торговых точках

2007 Открытие брендового магазина Tefal

- Разработка концепции, рабочего плана и календаря открытия проекта
- Адаптация торгового пространства и интерьерных решений к стандартам бренда
- Подготовка принципов представления товарных категорий и стандартов визуального мерчандайзинга
- Управление предзапусковой подготовкой и координацией с ключевыми участниками проекта
- Контроль процесса открытия и обеспечение операционного запуска магазина

2011 Открытие Zwilling Corner в магазине Head

- Формирование концепции Zwilling Corner и продуктового портфеля
- Планирование выделенной торговой зоны в магазине Head и её адаптация к требованиям бренда
- Координация демонстрации продукции, торгового оборудования и решений по визуальному мерчандайзингу
- Управление процессом открытия и подготовка команды продаж к презентации продукта
- Открытие корнера и обеспечение его работы в соответствии со стандартами бренда

2006 — Январь 2013 **Организация корпоративных B2B-продаж для брендов Groupe SEB**

- Построение и управление корпоративным B2B-каналом продаж для брендов Groupe SEB
- Определение корпоративных клиентских сегментов, потенциальных партнёров и возможностей продаж
- Подготовка продуктового портфеля, коммерческих предложений и презентаций с учётом потребностей клиентов
- Координация процесса продаж от заказа до поставки с брендовыми, логистическими и торговыми командами
- Развитие отношений с клиентами, мониторинг результатов продаж и обеспечение регулярной отчётности

2006 — Январь 2013 **Разработка веб-платформы и управление проектом**

- Формирование бизнес-целей, функциональных требований, ресурсного плана и плана реализации по жизненному циклу проекта
- Управление подготовкой технических спецификаций, информационной архитектуры и дизайн-решений
- Координация работы веб-дизайна, разработки и смежных подразделений по единой дорожной карте
- Постоянный мониторинг этапов проекта, планов действий, рисков и качества исполнения
- Управление планами тестирования, технической документацией и процессом приёмки
- Организация работы команды, графиков и регулярной отчётности по статусу проекта

2009 — Январь 2013 **Расширение категории малой бытовой техники и привлечение новых брендов в портфель**

- Анализ рыночного потенциала и потребительского спроса для развития категории малой бытовой техники
- Определение возможностей сотрудничества с новыми международными брендами и ведение переговоров для расширения товарного портфеля компании
- Привлечение в портфель компании брендов Valera, Microplane, Pyrex, Moneta, Beem, GlenDimplex, Alfi, Zwilling, Staub, BSF и Robert Welch и координация их выхода на рынок
- Разработка ассортимента, ценового позиционирования и стратегии каналов продаж для каждого бренда
- Обеспечение успешного коммерческого запуска брендов через продажи, маркетинг и мерчандайзинг

2006 **Создание первого в Азербайджане e-shopping-сайта с приёмом банковских платежей**

- Разработка концепции и руководство запуском первой в Азербайджане e-shopping-платформы
- Построение онлайн-каталога, потока заказов и клиентского пути в соответствии с бизнес-требованиями
- Проектирование и координация внедрения платёжной инфраструктуры первого в стране сайта, принимающего оплату банковскими картами
- Построение процессов обработки транзакций, онлайн-договоров и управления заказами
- Координация операционного запуска платформы, пользовательских улучшений и стандартов клиентского сервиса

2006 — Январь 2013 **Мерчандайзинг сайта, пользовательский опыт и аналитика**

- Управление товарным, визуальным и категорийным мерчандайзингом на сайте компании
- Совершенствование навигации сайта, возможностей поиска и удобства онлайн-покупки
- Планирование онлайн-представления товаров, текущих и предстоящих кампаний
- Управление транзакционными процессами, внутренними промоакциями и точками конверсии
- Мониторинг аналитики сайта и улучшение пользовательского опыта на основе данных

2006 — Январь 2013 **Интернет-маркетинг и кампании по привлечению онлайн-клиентов**

- Разработка и реализация плана привлечения онлайн-клиентов для роста трафика сайта и спроса на продажи
- Управление результативными кампаниями с интерактивными агентствами, маркетинговыми партнёрами и медиаканалами
- Мониторинг онлайн-рекламы, измерение результатов и проведение тестов для оптимизации
- Разработка креативных решений и согласование медиаактивностей с бизнес-целями
- Сбор и анализ данных по кампаниям и подготовка статусных отчётов для руководства

2006 — Январь 2013 **Система коммуникации в социальных сетях и с онлайн-клиентами**

- Создание каналов социальных сетей и формирование цифровой коммуникационной платформы компании
- Управление онлайн-презентацией продуктов, текущих и планируемых кампаний
- Управление запросами, обращениями и онлайн-договорами, поступающими через социальные сети и сайт

- Приведение цифровых точек контакта с клиентами в соответствие со стандартами сервиса
- Совершенствование коммуникационного контента на основе мониторинга онлайн-отзывов и потребностей клиентов

03 Фокусные направления

Хлебозавод № 1 — ребрендинг
Превращение бренд-стратегии в единую систему логотипа, типографики, упаковки и корпоративных носителей.

04 Образование

2006 — 2008

Азербайджанский государственный экономический университет
Степень: Степень магистра
Специализация: Инженерная экономика и управление · Маркетинг

2001 — 2005

Азербайджанский университет кооперации
Степень: Степень бакалавра
Специализация: Инженерная экономика и управление · Маркетинг

1991 — 2001

Средняя школа №261 имени Ильхама Мамедова

05 Обучение

Июнь 2025

Семинар Lesaffre
Организатор: Lesaffre Россия
Место проведения: Учебный центр Lesaffre в России
Страна и город: Санкт-Петербург, Россия

2025

Практическое лидерство
Организатор: ООО «Хазри ТН»
Место проведения: Тренинг-центр ООО «Хазри ТН» (Эльшан Бадирханов)
Страна и город: Баку, Азербайджан

2025

Лидерство и эффективная коммуникация на рабочем месте
Организатор: Бакинский психологический центр
Место проведения: Тренинг-центр ООО «Хазри ТН» (Орхан Оруджзаде, Зумруд Акберова)
Страна и город: Баку, Азербайджан

2025

Удовлетворённость клиентов и этичное поведение в профессиональной среде
Организатор: Бакинский психологический центр
Место проведения: Тренинг-центр ООО «Хазри ТН» (Орхан Оруджзаде, Зумруд Акберова)
Страна и город: Баку, Азербайджан

28.02.2025

Семинар Ireks GmbH
Организатор: Ireks GmbH
Место проведения: Тренинг-центр Ireks (Jurri van den Broek)
Страна и город: Кульмбах, Германия

10–12.09.2024

Теоретическое и практическое обучение хлебопекарному и кондитерскому производству

Организатор: Ireks AŞ
Место проведения: Тренинг-центр Ireks (Akan Çetin, Sertan Deniz)
Страна и город: Текирдаг, Турция

24–28.06.2024

Семинар Backaldrin

Организатор: Backaldrin
Место проведения: Центр Backaldrin
Страна и город: Линц, Австрия

2014–2015

Продуктовый тренинг по химической продукции

Организатор: Eczacıbashi Holding
Место проведения: Eczacibashi Professional (Pınar Günenç)
Страна и город: Баку, Азербайджан

23–29.10.2013

Техника продаж и продуктовый тренинг

Организатор: SCA Tork
Место проведения: Бизнес-школа SCA Tork, Россия
Страна и город: Тбилиси, Грузия

2013–2014

Тренинг по продажам HoReCa — техника продаж

Организатор: ООО «Engin LTD»
Место проведения: G&K Consulting (Gökmen Kesab)
Страна и город: Баку, Азербайджан

01–31.06.2013

Управленческие навыки и техника продаж

Организатор: ООО «Engin LTD»
Место проведения: Horeca LTD — дистрибьютор Tork в Грузии/Тбилиси
Страна и город: Тбилиси, Грузия

2006–2012

Выгоды продаж, мерчандайзинг, техника продаж, лидерство и управление командой

Организатор: Groupe SEB Стамбул
Место проведения: Учебный центр FURLA, Стамбул (Hakan Totkanli)
Страна и город: Стамбул, Турция

Февраль 2008

Курс по развитию управленческих навыков

Организатор: Группа компаний NAB
Место проведения: DOOR International (проф. д-р Исмет С. Барутчугиль)
Страна и город: Баку, Азербайджан

Июль 2006

Эффективное управление маркетингом и техника продаж

Организатор: Группа компаний NAB
Место проведения: DOOR International (проф. д-р Исмет С. Барутчугиль)
Страна и город: Баку, Азербайджан

---

06 Международные выставки и встречи

07.08.26
Программа обмена опытом с Başak Gıda
Стамбул, Турция

06.08.26
Программа обмена опытом с İstanbul Halk Ekmek
Стамбул, Турция

24–27.03.2026
Modern Bakery 2026
Москва, Россия

09–12.02.2026
Prod Expo 2026
Москва, Россия

Июнь 2025
Встреча с Lesaffre
Санкт-Петербург, Россия

18–22.05.2025
IBA 2025
Дюссельдорф, Германия

25–28.03.2025
Modern Bakery 2025
Москва, Россия

Март 2025
Встреча с партнёрами
Ташкент, Узбекистан

Февраль 2025
Встреча с партнёрами
Кульмбах, Германия

03–07.02.2025
Prod Expo 2025
Москва, Россия

Декабрь 2024
Встреча с партнёрами
Минск, Беларусь

05–07.11.2024
Gulfood Manufacturing 2024
Дубай, ОАЭ

Сентябрь 2024
Встреча с Ireks
Стамбул, Турция

Август 2024
Встреча с Dimka
Киров, Россия

Июнь 2024
Встреча с Backaldrin
Линц, Австрия

19–22.03.2024
Modern Bakery 2024
Москва, Россия

05–09.02.2024
Prod Expo 2024
Москва, Россия

Январь 2024
Встреча с Revent
Стокгольм, Швеция

22–26.10.2023
IBA 2023
Мюнхен, Германия

04–11.02.2023
Prod Expo 2023
Москва, Россия

08–10.10.2022
Торжественное открытие нового завода
Самарканд, Узбекистан

20–23.09.2022
World Food 2022
Москва, Россия

12–17.02.2022
Gulfood 2022
Дубай, ОАЭ

05–11.02.2022
Prod Expo 2022
Москва, Россия

01–04.11.2021
World Food Ukraine
Киев, Украина

26–30.09.2021
Встреча с сербскими компаниями
Белград, Сербия

21–24.09.2021
World Food 2021

10–14.02.2020
Prod Expo 2020

Москва, Россия

19–21.01.2020

Встреча с Torku
Конья, Турция

19–21.11.2019

Встреча с Fonterra
Санкт-Петербург, Россия

13–14.09.2019

Встреча с Peros
Адана, Турция

19–22.08.2019

Встреча с типографией
Конья, Турция

12–16.04.2019

Экспортная миссия Azpromo
Доха, Катар

16–24.02.2019

Gulfood 2019
Дубай, ОАЭ

07–09.11.2018

Встреча с типографией
Конья, Турция

23–25.10.2018

SIAL 2018
Париж, Франция

18–19.09.2018

World Food 2018
Москва, Россия

17–23.02.2018

Gulfood 2018
Дубай, ОАЭ

11–15.09.2017

World Food 2017
Москва, Россия

06–10.02.2017

Prod Expo 2017
Москва, Россия

06–09.05.2014

ISSA Interclean
Амстердам, Нидерланды

06–09.09.2009

IFA 2009
Берлин, Германия

Москва, Россия

16–19.01.2020

Встреча с новым поставщиком
Киев, Украина

04–08.10.2019

Anuga 2019
Кёльн, Германия

23–25.08.2019

Встреча с Tibet Group
Стамбул, Турция

13–15.07.2019

Встреча с Orhei-Vit
Кишинёв, Молдова

07–10.04.2019

Экспортная миссия Azpromo
Рига, Латвия

10–14.02.2019

Prod Expo 2019
Москва, Россия

04–06.11.2018

Встреча с типографией
Стамбул, Турция

07–13.10.2018

Food Expo 2018
Токио, Япония

30.06–04.07.2018

Встреча с типографией
Измир, Турция

02–10.02.2018

Prod Expo 2018
Москва, Россия

13–19.06.2017

Встреча с новым поставщиком
Киев, Украина

25–28.03.2015

EDT Expo 2015
Стамбул, Турция

12–14.02.2010

Ambiente 2010
Франкфурт, Германия

04–05.09.2009

Macef 2009
Милан, Италия

07 Языки

Azərbaycan dili	Native
English	B2
Русский	C2
Türkçe	C2

08 Новости

07.08.26 · Деловой визит

Деловой визит на предприятие Başak Gıda

Руководство Хлебозавода № 1 ознакомилось на предприятии Başak Gıda с автоматизированным производством булочек для бургеров и тортильи, новым ассортиментом и возможностями сотрудничества.

18.09.2026 · Партнёрство

Участие в открытии третьего ресторана Popeyes в Азербайджане

В качестве представителей Хлебозавода № 1 мы посетили открытие третьего ресторана нашего ценного партнёра Popeyes Azerbaijan в Баку, в районе 28 Мая, рядом с парком Теслы.

06.08.2026 · Деловой визит

Деловой визит на завод Ahmet İsvan компании İstanbul Halk Ekmek

Руководство Хлебозавода № 1 ознакомилось с производственными процессами на заводе Ahmet İsvan компании İstanbul Halk Ekmek и обменялось опытом с коллегами.

24.03.2026 · Выставка

Modern Bakery Moscow 2026: новые возможности для Хлебозавода № 1

На выставке в Москве 24–27 марта изучены новые возможности сотрудничества в области хлебопекарных технологий, оборудования и сырьевых решений.