РЕЗЮМЕ

**Касьяненко Вадим Альбертович**

1975 г.р.

**Образование**

1992-1997

Кубанский Государственный Аграрный Университет (Краснодар),

агроном широкого профиля

1997-2000

Аспирантура ВНИИР им.Н.И.Вавилова (Санкт-Петербург),

кандидат сельскохозяйственных наук

**Опыт работы**

Январь 2000 — Декабрь 2005

**Всероссийский НИИ растениеводства им.Н.И.Вавилова,** Санкт-Петербург.

* Государственные организации

**Научный сотрудник**

В обязанности входило изучение генетического разнообразия культурных видов растений в полевых и лабораторных условиях по количественным признакам, в том числе реакциям на изменения условий среды. На основе полученных данных - отработка методов совершенствования процесса селекции.  
Основные достижения: Опубликовано свыше 30 научных работ, в том числе в центральных российских академических журналах и зарубежных изданиях: «Доклады Россельхозакадемии», «Сельскохозяйственная биология», «Генетика». Соавтор книги «Хлопководство России», соавтор 9 скороспелых сортов хлопчатника, пригодных к возделыванию на юге России.

Январь 2003 — Декабрь 2005

**Издательский дом «Торговля и Промышленность»,** Санкт-Петербург.

* Издательская деятельность

**Выпускающий редактор, журналист**

Обязанности журналиста: проведение и подготовка к печати интервью, написание репортажей о событиях, написание рекламных статей по материалам рекламодателей и научно-популярных статей по материалам иностранных сайтов. Обязанности выпускающего редактора: сбор и проверка материалов выпуска, подготовка к печати.

Результаты: подготовлено и напечатано свыше 60 интервью, статей и репортажей по вопросам строительной, легкой, нефтегазовой и энергетической промышленности. Подготовлено и выпущено 12 номеров рекламно-технических журналов «НефтьГазПромышленность».

Январь 2006 — Январь 2007

**OOO«Промышленные инновации»,** Москва.

* Земледелие, растениеводство, животноводство

**Директор по Приволжскому Федеральному округу**

В обязанности входило продвижение и непосредственные продажи «бактериальных удобрений» - препаратов на основе азотфиксирующих и высвобождающих фосфор в почве бактерий в указанном федеральном округе. Данная работа включала подготовку рекламных материалов, проведение семинаров, встречи со специалистами в хозяйствах, поиск и найм представителей в регионе, заключение договоров на испытания и продажу, контроль за доставкой и применением препаратов, оплатой договоров.

В подчинении находилось 5 человек: региональные представители в Нижегородской, Самарской, Саратовской областях и республике Мордовия.

Результаты: за год работы в регионе заключены договора с порядка 70 хозяйствами, в большинство из которых препараты проданы на испытания.

Апрель 2007 — Февраль 2010

**Московское представительство Сумитомо Корпорейшн (с 2009 - ООО «Саммит Агро»), Москва**

* Земледелие, растениеводство, животноводство

**Менеджер по продажам, маркетингу и регистрации**

Круг исполняемых обязанностей периодически менялся. В него входили: маркетинг, в том числе анализ российского рынка пестицидов и семян, подготовка предложений по ценообразованию, участие в переговорах с японскими производителями, подготовка рекламных кампаний и контроль за их исполнением, проведение переговоров и подготовка контрактов с российскими партнерами - покупателями продукции.

Регистрация пестицидов и сортов овощей японских производителей в российских официальных органах.

Результаты: выведение на рынок препарата «Апачи», успешные продажи этого препарата компании «Агротехгарант», которые составили до 30% дохода компании, продажи препарата «Номини» агрохолдингу «Разгуляй», которые составили до 50% дохода компании и т.д.

Март 2010 — Ноябрь 2014

**ЗАО «Байер», субконцерн «БайерКропСайенс», Москва**

* Земледелие, растениеводство, животноводство

**Менеджер по продуктам и культурам**

В обязанности входило: анализ рынка, отражающий в первую очередь ценовые позиции и объемы продаж собственных и конкурирующих продуктов, в том числе в динамике по годам, а также в региональном разрезе с целью подготовки краткосрочных и долгосрочных прогнозов и предложений по позиционированию имеющихся продуктов и вывод на рынок новых. А также:

- подготовка и защита в штаб-квартире проектов (технико-экономическое обоснование) по выведению на российский рынок новых продуктов и дальнейшая реализация этих проектов;

- анализ рынка с технической точки зрения - мониторинг развития существующих агротехнологий и появления новых, мониторинг развития и распространения качественных и количественных изменений в составе вредных объектов;

- подготовка общих аналитических обзоров для штаб-квартиры по рынку пестицидов, зерна, технологиям и вредным объектам;

- разработка кампаний по продвижению (перечень, календарный план мероприятий), в том числе: непосредственная подготовка рекламных статей, листовок, брошюр, рекомендаций, написание сценариев и контроль съемок рекламных фильмов, проведение презентаций на семинарах и тренингах для партнеров-дистрибьюторов и конечных потребителей;

- разработка ежегодных планов полевых опытных испытаний препаратов, анализ их результатов.

Результаты: выведение на рынок и старт продаж препаратов «Алистер Гранд», «Вердикт», подготовка и защита проектов «Бакара Форте», «Пума Плюс», «Пума Голд», «Велосити» и т.д. Поддержка продаж имевшейся на период работы у компании линейки продуктов.

Ноябрь 2014 — Август 2015

**«Ариста ЛайфСайенс Восток», Москва** Земледелие, растениеводство, животноводство

**Д**

**иректор по маркетингу в СНГ**

В обязанности входило:

- формирование бюджета и его исполнение, включая рекламу в СМИ, организацию и проведение демонстрационных опытов, организацию и проведение мероприятий с клиентами и партнерами (совместные "учебные" поездки за границу, семинары, "дни поля", совещания и т.д.);

- формирование, совместно с коллегами из штаб-квартиры в Европе, стратегии по продвижению имеющихся продуктов, выбор новых продуктов и технико-экономическое обоснование этого выбора, подготовка и защита в штаб-квартире проектов по выведению на рынок новых препаратов, переговоры с третьими сторонами - возможными поставщиками продуктов, отсутствующих у компании.

Результаты: организация продвижения биологического инсектицида «Карповирусин» с участием международных специалистов по органическому земледелию, наполнение портфолио компании новыми собственными продуктами и продуктами третьих с формированием полноценной линейки для всех сегментов потребителей.

Июнь 2016 — Август 2017

**«Биона». Москва**

**Руководитель технического отдела зарубежного представительства**

Общая задача - продвижение биологических препаратов для ухода и защиты растений «с нуля» в Марокко. В обязанности входило:

- разработка схем испытаний препаратов компании (биопестициды, удобрения, стимуляторы роста и развития на основе грибов и бактерий);

- организация и проведение испытаний препаратов и гибридов кукурузы, контроль учета результатов;

- консультирование и обучение клиентов и сотрудников компании;

- подготовка и проведение презентаций для клиентов;

- проведение переговоров с дистрибьюторами и конечными потребителями с целью продажи препаратов;

- анализ рынка, ценовое позиционирование продукции компании;

- регистрация препаратов в соответствующих местных официальных органах.

Результаты: успешные продажи препаратов.

Октябрь 2017 — Январь 2019

**Инжиниринговый центр «Промбиотех», Москва**

**Научный консультант – эксперт по растениеводству**

Основная задача - вывод на рынок новых препаратов на основе бактерий (фунгициды, стимуляторы и удобрения) для ухода и защиты растений, в том числе:

- организация и проведение демонстрационных испытаний препаратов в хозяйствах и научных исследований в НИИ;

- обучение торговых представителей компании, обучение и переговоры со специалистами хозяйств;

- анализ конкурирующей продукции по техническим и экономическим показателям, построение ценовой политики;

- подготовка и проведение презентаций;

- поддержка регистрации препаратов.

Результаты: успешные продажи препаратов.

Февраль 2019 – настоящее время

**«НОВ-АГРО», Калининград**

**Технический директор**

Основная задача – подготовка и реализация проектов по переработке технической конопли, в том числе производство пищевой и кормовой продукции, строительных материалов, целлюлозы и производимых из нее материалов, текстильной продукции, КБД и т.д. В рамках этой задачи:

- анализ рынка и позиционирование продукции;

- анализ технологий, подбор технологий и оборудования, подготовка технического проекта (бизнес-плана) с экономическим обоснованием (инвестиции, оборотные средства, окупаемость, рентабельность и себестоимость);

- переговоры с потенциальными клиентами – потребителями продукции, поставщиками оборудования, техническими специалистами по вопросам технологий;

- контроль реализации проектов.

**Дополнительная информация**

Знание языков: английский продвинутый

Некоторые научные публикации:

1. Хлопководство России. Касьяненко А.Г., Касьяненко В.А., Семикин А.П., Шевцова В.М. 320 с. Краснодар, «Советская Кубань», 1999.
2. Генетический анализ продолжительности периода вегетации у хлопчатника Gossypium hirsutum L. на фоне различного содержания азота в почве / Касьяненко, В. А. // Генетика 2003г. т. 39 N 12. С.1651-1655.
3. Изучение генетико-физиологических систем ef у хлопчатника / В. А. Касьяненко, В.А.Драгавцев // Доклады РАСХН. - 2003. – N5.
4. Variability of cotton (Gossypium hirsutum L.) with regard to earliness / V.A.Kassianenko, V.A.Dragavtsev, G.I.Razorenov, T.S.Razorenova //Genetic Resources and Crop Evolution 50:157-163, 2003.
5. Проблемы селекции скороспелых сортов хлопчатника Gossypium hirsutum L. / В. А. Касьяненко // Сельскохозяйственная биология. - 2005. – N1.

В 2016 издана книга «Угрозы продовольственной безопасности»

[**http://litgid.com/catalog/nauka/31092/**](http://litgid.com/catalog/nauka/31092/)

Также профиль

<https://ru.linkedin.com/in/vadim-kassyanenko-69596ab3>