



Валерія КОВАЛЬ

Рік випуску: 2026

Посада: Trade marketing manager/
Трейд-маркетолог

Місце роботи: "СУНП "2К""

Сфера: FMCG /
виробництво товарів
побутової хімії

КЛЮЧОВІ НАВИКИ, НЕОБХІДНІ НА ПОСАДІ:

- аналітичне мислення та вміння працювати з великим обсягом даних;
- розуміння принципів трейд-маркетингу та поведінки покупця в точці продажу;
- навички планування, запуску й оцінки ефективності промоактивностей;
- вміння працювати з продажами, категорійним менеджментом та маркетингом;
- аналіз ефективності SKU, асортименту, цінових механік та каналів збуту.

ПРО НАВЧАННЯ:

Навчання на маркетингу для мене стало не просто отриманням диплома, а можливістю систематизувати знання та подивитися на професію ширше. Коли вже працюєш у бізнесі, особливо в динамічній сфері FMCG, багато рішень приймаються швидко, часто інтуїтивно або на основі практичного досвіду. Але з часом приходить розуміння: практика працює значно краще тоді, коли є сильна база.

ПРОФЕСІЙНИЙ ПОГЛЯД

Якщо говорити чесно, кар'єра рідко будується за ідеальним сценарієм. Дуже часто розвиток відбувається через експерименти, помилки та постійне навчання. Тому одна з найкращих порад — не боятися починати раніше. Навіть якщо здається, що знань ще недостатньо. Практика дуже швидко показує, де є прогалини, і саме тоді навчання починає працювати по-справжньому.

Маркетинг — це вже давно не тільки про креатив. Це про бізнес, цифри, логіку прийняття рішень та вміння бачити причинно-наслідкові зв'язки. Особливо у сфері FMCG, де результат вимірюється дуже конкретно: продажами, часткою ринку, ефективністю активностей та поведінкою покупця.

Тому я б радила студентам максимально використовувати будь-які можливості отримати практичний досвід: стажування, кейси, участь у реальних проєктах, роботу з аналітикою чи дослідженнями. Навіть невеликий практичний досвід часто дає більше розуміння, ніж десятки годин теорії без застосування.

І ще одна річ, яку я вважаю важливою: навчіться ставити правильні запитання та не соромтеся визнавати, що чогось не знаєте. Сильні фахівці вирізняються не тим, що знають усе, а тим, що швидко знаходять рішення, постійно навчаються й готові адаптуватися до змін. Саме ця гнучкість сьогодні часто стає головною конкурентною перевагою.