Тогжан Самат

Консультант по стратегии и управленческой отчётности

Исследования рынков · стратегия развития · годовые отчёты и ESG · вывод продуктов на рынок · партнёрства и экспорт



4	6	94	5+
исследования рынков для агрохолдинга	стран и регионов в географии анализа	слайда: стратегия холдинга до 2031	международных выставок

ОБО МНЕ

Опыт, которому доверяли решения

Я отвечаю на вопрос «что происходит на этом рынке и куда он движется»: объём, спрос, конкуренты, импорт. Работала в прямом подчинении председателю Правления публичного холдинга: стратегия, исследования рынков, годовой отчёт для акционеров и Совета директоров.

Отдельно про специфику Казахстана: готовых данных по большинству рынков здесь не существует. Объём и структура рынка восстанавливаются расчётом из косвенных источников и прямыми разговорами с участниками рынка. Это отдельный навык, и он у меня основной.

ОПЫТ

2026 · Проект Daloria, переработка и экспорт

Директор по развитию бизнеса

Запуск коммерческой функции с нуля за месяц: стратегия, PMO, сайт на четырёх языках, колл-центр, клиентская база, генератор коммерческих предложений.

2025 · Публичный агрохолдинг, Казахстан

Руководитель информационно-аналитического отдела

Прямое подчинение председателю Правления. Стратегия компании до 2031 года, исследования рынков, аналитические записки, экспортные материалы, аналитика для Правления и Совета директоров.

СЕРТИФИКАЦИЯ И МЕДИА

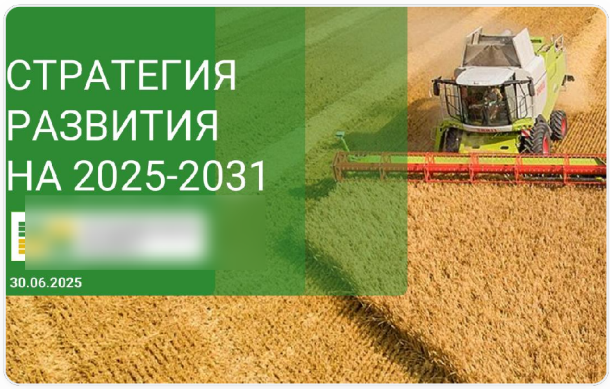
Microsoft Certified: Power BI Data Analyst Associate (апрель 2026, ID 719F77629D97310E)

Интервью каналу Data Boom: youtube.com/watch?v=f5eIjrcnkLQ

Стратегия и исследования

01 Корпоративная стратегия холдинга до 2031 года

Анализ текущего положения по всем направлениям: SWOT, KPI, ревизия прежней стратегии. Стратегические инициативы по переработке, экспорту, ESG и цифровизации. Разработала структуру документа, координировала сбор данных от подразделений и подготовку стратегических сессий. Рабочая версия: документ на 94 слайда, дорожная карта.



Стратегия развития холдинга на 2025-2031 годы

02 Исследования рынков для **агрохолдинга**

Четыре исследования: сухое молоко, чечевица, масличные, мука. Шесть рынков: Казахстан, Центральная Азия, Китай, Иран, Афганистан, Юго-Восточная Азия. Спрос, конкуренты, импортные потоки, потребление по регионам. Объём рынка восстановлен по косвенным данным: готовой статистики по этим продуктам нет.



Аналитика молочного рынка: потребление по регионам РК

03 Аналитика для первых лиц и отраслевых площадок

Материалы для выступлений председателя Правления на отраслевых конференциях: производство и переработка, импорт, потребление по регионам, продуктивность производителей. Формат: аналитические записки и презентации, по которым руководство принимало решения.

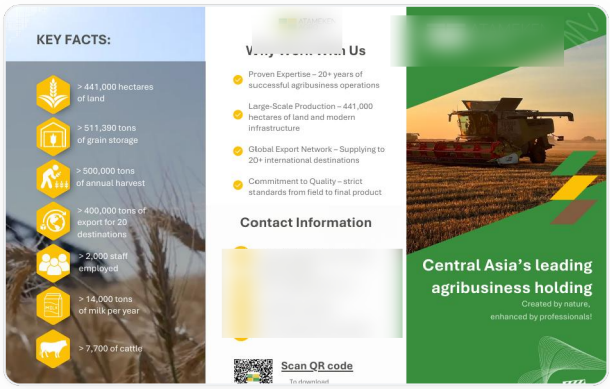


Срез рынка для выступления на отраслевой конференции

Экспорт, госорганы, коммерция

04 Экспорт и международные площадки

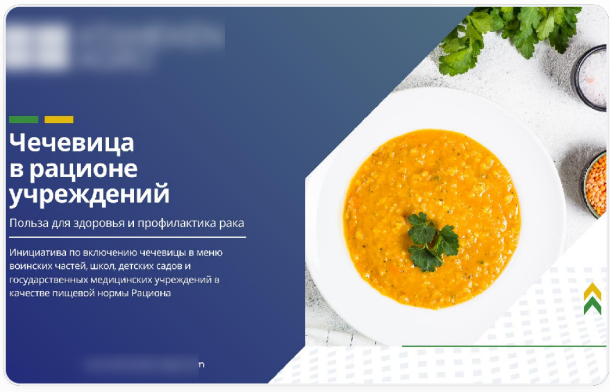
Материалы компании для GPC Singapore и Shanghai, CIIE, Saudi Food Show, ISM Middle East. Стенд на Gulfood в Дубае с бюджетом 9,9 млн тенге в составе делегации Казахстана. Каталоги на английском и китайском, агентское соглашение с брокером КНР, вступление в Европейскую палату Benelux.



Экспортная брошюра компании, английская версия

05 Работа с государственными органами

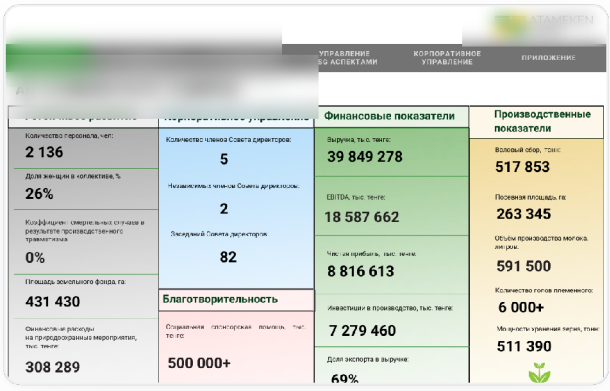
Отраслевая инициатива по вводу чечевицы в рацион государственных учреждений: аналитика рынка потребления чечевицы в мире, подготовка презентации, вынесение в НПП «Атамекен», доведено до создания рабочей группы.



Презентация инициативы для НПП «Атамекен»

06 Годовой отчёт публичного акционерного общества

Годовой отчёт полным циклом: аналитика, ESG-расчёты, структура, дизайн, версии на русском и английском. Корпоративные дашборды, KPI, структура BI и автоматизация аналитики.

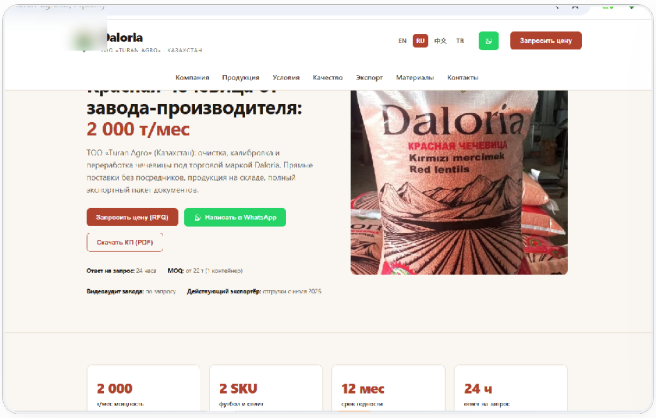


Годовой отчёт АО, 2024

КЕЙС 07

Коммерция с нуля за месяц

Экспортная компания без коммерческой функции: ни клиентской базы, ни каналов, ни сайта. За один месяц построена работающая система продаж.





Слева: презентация бренда. Справа: коммерческое предложение, собираемое автоматически под каждого клиента

Сайт на четырёх языках с формой запроса цены: структура, тексты, позиционирование, запуск.

Колл-центр с голосовым меню и клиентская база.

Генератор коммерческих предложений под спецификацию клиента.

Коммерческий пакет экспортёра: КП, брошюра, презентация.

PMO: дорожная карта, календарный план, описанные бизнес-процессы.

ФОРМАТЫ РАБОТЫ · ЧЕМ МОГУ БЫТЬ ПОЛЕЗНА

Исследование рынка

Спрос, конкуренты, импортные потоки, объём рынка по косвенным данным

Стратегия развития

Позиционирование, модель продаж, этапы, метрики, дорожная карта

Управленческая отчётность

Дашборды Power BI, KPI-отчётность, годовой отчёт и ESG-раздел для АО, презентации для Правления

Вывод на новые рынки

Скрининг рынков, партнёрства, международные площадки, экспортная упаковка

Тогжан Самат

Примеры работ и рекомендации предоставляются по запросу

togzhan.kz · info@togzhan.kz · +7 700 070 7777 · Астана