

# Lidings на мероприятии Harvard Business Review

28.05.2015

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Руководитель департамента развития бизнеса юридической фирмы Lidings Юлия Смирнова примет участие в бизнес-завтраке при поддержке Harvard Business Review, который состоится 29 мая на площадке Swissôtel Krasnye Holmy. Мероприятие, посвященное управлению клиентскими отношениями, соберет вместе ведущих маркетологов из разных

отраслей индустрии.

По словам организаторов, современные технологии позволяют «сканировать» клиента и предлагать ему именно то, в чем он наиболее заинтересован. На бизнес-завтраке HBR выступят эксперты, которые представят успешные решения в области привлечения, удержания и управления клиентами, а также подробно расскажут о технологиях, которые они используют. В дискуссии примут участие: генеральный директор Gett (GetTaxi) Виталий Крылов, директор по маркетингу «Аэрофлот» Михаил Фандеев, директор по маркетингу «Азбука вкуса» Галина Ящук, руководитель программ лояльности «Мегафон» Сергей Беляев, первый заместитель президента-председателя правления ПАО «Лето Банк» Георгий Горшков, директор клиентского маркетинга «БКС брокер» Максим Пузырев и другие признанные эксперты.

В первой части бизнес-завтрака будет проведена дискуссионная панель «Как монетизировать лояльность?», а затем спикеры поделятся с аудиторией наиболее успешным опытом внедрения инновационных решений в рамках практической кейс-сессии. Мероприятие обещает предоставить участникам возможность выхода за пределы своей отрасли и взаимодействия с профессионалами из других сфер.

Посетить бизнес-завтрак приглашены генеральные директора, руководители по развитию бизнеса и управлению взаимоотношениями с клиентами, а также директора по программам лояльности и маркетингу. Lidings на мероприятии представит Юлия Смирнова, возглавляющая департамент развития бизнеса фирмы. Юлия имеет более чем десятилетний опыт работы в сфере правового консалтинга. Обладая обширными знаниями в области управления внутренними ресурсами, юридического маркетинга и стратегического развития бизнеса, она отвечает за определение приоритетных задач, разработку и реализацию плана по развитию отношений с ключевыми клиентами. Ее деятельность включает развитие бренда, коммуникации с прессой, управление базой контактов CRM, кросс-селлинг, а также сбор и анализ обратной связи для оценки качества предоставляемых услуг.

Более подробная информация о проводимом мероприятии доступна на [официальном сайте Harvard Business Review](#)

•

НОВОСТИ КОМПАНИЙ