

Jana Gashkova CV

Sünniaeg: 08.08.1983

E-post: jana@paprika.ee

Telefon: +37255662979

Koduleht: www.paprika.ee

Haridusasutused	Õppimise aeg (alates/kuni)	Eriala, omandatud kvalifikatsioon
Tallinna Tehnikaülikool	08.2001 – 06.2006	Rahvamajandus, bakalaureus
Tallinna Tehnikaülikool	08.2006 – 06.2012	Ärindus ja turundus, magistrikraad
Skill õppekeskus	2016	Noorsootõtaja – laagrikasvataja, 6.tase
Erinevad	2018 - 2019	Täiskasvanute koolitaja, 6. tase

Töökogemus:

Ettevõtte nimi	Töötamise periood	Amet
Praegune töökoht: Paprika OÜ	10.2015 – ...	Juhatuse liige, turundusjuht
Natura Siberica Eesti (Eurobio Lab OÜ)	07.2014 – 10.2015	Strateegiline Euroopa turundusjuht
Tere AS	05.2011 – 06.2014	Tootejuht (brand manager)
Sunorek AS	10.2010 – 05.2011	Tootejuht (brand manager)
Watsons Estonia (Drogas OÜ)	11.2005 – 10.2010	Sortimendijuht
Maxima Eesti (VP Market OÜ)	05.2004 – 11.2005	Sortimendijuht

Võõrkeel	Mõistmine		Rääkimine		Kirjutamine
	Kuulamine	Lugemine	Suuline suhtlus	Suuline esitus	
Eesti	C1	C1	C1	C1	C1
Inglise	C1	C1	C1	C1	C1
Saksa	A2	A2	A2	A2	A2
Hispaania	A2	A2	A2	A2	A2
Itaalia	A1	A1	A1	A1	A1

Täiendav haridus:

2010 – 2019 – turundusteemalised seminarid ja konverentsid

2018 – Konverents „Kuidas müüa ja turundada eestlastele“, Paprika agentuur, 8 tundi

2018 – Konverents „Kuidas müüa ja turundada venelastele“, Best – Marketing, 8 tundi

2018 – Turunduskonverents „Nutikalt suurepärase tulemusteni“, JCI, 8 tundi

2018 – Kira Weber'i Online andragoogikakursus, 12 tundi

2018 – Google Ads koolitus, 12 tundi

2018 – „Mina – bränd“ koolitus, 2 tundi

2017 – „Copywritingu kursus“, Eric Edmeades, 20 tundi

2017 – „Digiturunduse konverents“ - Best – Marketing, 8 tundi

2016 – Laagri kasvataja kursus, Skill Õppekeskus, 40 tundi
 2016 – Turundus sotsiaalmeedias, Win-Win Solutions, 12 tundi
 2015 – NLP ja käitumispühholoogia kursus, Renatus OÜ, 6 kuud
 2015 — Kõne koolitus, Nikolai Bentsler, 20 tundi
 2015 – Guerilla turunduse kursus, Mihhail Piskunov (MOST OÜ), 6 tundi
 2015 — Igor Mann turunduskursus, Business Education Plus, 12 tundi
 2015 — Facebooki turundustrategia, Social Fly OÜ, 6 tundi
 2014 – „Mängu jõud – mitteformaalsed õppimismeetmed“, Muvio OÜ (Game Club), 8 tundi
 2013 – Koka algõpe, Tallinna Teeninduskool, 220 tundi
 2013 – „Uue tootega turule“, Tartu Ülikool, 16 tundi
 2012 — Brändi loomine, Marketingi Instituut, 8 tundi
 2012 – Internetiturundus, Marketingi Instituut, 8 tundi

Kogemus koolituste läbiviimisel:

Jrk nr	Koolituse nimetus ja lühikirjeldus	Tellijä	Koolituse läbiviimise periood
1.	<p>„Äriplaan ja turundus tootlustusettevõtetele“</p> <p>Koolitus oli mõeldud nii alustatavatele kui ka kogunud ettevõtjatele, kes tegutsevad Toitlustuse alal. Rääkisime nii baastemadel (klientidest, teenindusest, lojaalsusprogrammidest), kui ka turunduskanalitest ja meetmetest, mis on kättesaadavad väikestele äridele.</p> <p>Maht: 6 AT</p>	Natalia Bondareva	02.04.2014
2.	<p>„Kuidas müüa rohkem ja allahindlusteta – Guerilla (ehk väikse eelarvega) turundus“</p> <p>Viisin koolituse koos Venemaa turundusekspertdiga Mihhail Piskunoviga. Rääkisime väikse eelarvega meetmetest, müügi- ja turundustrategiast ning ka allahindluste ohust ning nende vältimisvõimalusest.</p> <p>Maht: 6 AT</p>	Paprika OÜ	15.02.2017
3.	<p>„Kuidas kirjutada, et inimesed ostaks ja jagaks infot edasi“.</p> <p>Väga põhjalik ühepäevane sisuturunduse (copywriting) koolitus, mis on pühendatud müüvate tekstide kirjutamisele. Koosneb teooriast ja praktilistest ülesannetest suures hulgas. Koolituse eesmärk on oskus kirjutada tekste sotsmeedia jaoks, mis</p>	Paprika OÜ	13.04.2017; 13.05.2017; 07.10.2017;

	tõmbaks tähelepanu ning kutsuks ostma. Sisaldab nii baas sisuloome tehnikaid, kui ka kreatiivseid tehnikaid. Maht: 8 AT		
4.	„Säästlik turundus“ Koolitus oli mõeldud alustatavatele ja väikestele ettevõtjatele ning kaasas turunduse aluseid ning väikse eelarvega turundust. Maht: 6 AT	Paprika OÜ	01.06.2017
5.	„Kuidas kirjutada, et inimesed ostaks ja jagaks infot edasi“. Kahepäevane sisuturunduse (copywriting) koolitus. Maht kokku 16 AT	Paprika OÜ	21 – 22.07.2017
6.	„Turundus loomingulistele inimestele“ Koolitus oli mõeldud inimestele, kes omavad hobby – t (freelancerid, väiksed ettevõtjad) ning soovivad muuta oma hobby – t põhitegevusalaks ja raha teenimisallikaks. Sisaldas nii baas turundusteemasid, kui ka persoonibrändi, sotsmeedias edendamise, sisuloome ja väikse eelarvega turunduse teemasid. Lisaks sellele ka praktilisi ülesandeid ja ka müügiülesandeid (liftikõne ja muud) , mis on suunatud eraisiku müügiioskuse parandamiseks. Vaata lisaks: http://tvorchestvo.paprika.ee/ Maht: 6 AT	Paprika OÜ	07.09.2017 (Helsinki); 08.09.2017 (Helsinki); 12.10.2017 (Tallinn); 14.10.2017 (Tallinn); 17.11.2017 (Helsinki); 02.12.2017 (Tallinn); 04.05.2018 (Narva)
6.	„Efektiivne turundus Teie äri jaoks“ Koolitus kestis 2 kuud ning koosnes 4-st pikast päevast. 1.päeva teema: Efektiivse turunduse vundament 2. päeva teema: Turundus Facebook-is ja Instagramis 3.päeva teema: Sisuloome 4.päeva teema: Väikse eelarvega turundus Maht kokku: 24 AT	Äripäev	03.10.2017 – 24.11.2017

7.	<p>„Turunduse ja sisuloome online – koolitus“</p> <p>Online – koolitus, mis on pühendatud sisuloome, turunduse ja edendamiskanalite (sh Facebook) teemadele. Sisaldas teoreetilisi tunde ning praktilisi koduseid töid.</p> <p>Maht kokku: 8 nädalat; 16 AT</p>	Paprika OÜ	04.10.2017 – 13.12.2017; 08.02.2018 – 29.03.2018
8.	<p>„Kõik algab armastusest: kuidas leida ja vormistada oma tarbijaskonda“</p> <p>Koolitus oli mõeldud MTÜ-dele ning kaasas klientide teemat: kuidas saada aru klientide vajadustest, luua nendega kontakti ning muuta neid püsiklientideks.</p> <p>Maht: 2 AT</p>	SA Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus	20.10.2017
9.	<p>„Persoonibränd: miks, kellele, kuidas?“</p> <p>Koolitus on pühendatud väga populaarsele kaasaegsele teemale turunduses, milleks on persoonibränd. Selle vajadusele, ülesehitus protsessile ja edendamisele nii sotsmeedias kui ka teiste turunduskanalite kaudu.</p> <p>Maht: 6 AT</p>	Südamete Soojus, Tallinn	13.11.2017
10.	<p>„FACEBOOK oma kätega: sisust reklaamini“</p> <p>Tegemist on pika ja sügava Facebooki – põhise koolitusega, mis kaasab nii erinevaid Facebooki võimalusi ja sisu loomist kui ka reklaami seadistamist, FB analüütikat jne.</p> <p>Maht: 8AT</p>	Paprika OÜ Reimax OÜ	18.11.2017 (Helsinki); 09.12.2017 (Tallinn); 13.01.2018 (Tallinn); 10.02.2018 (Tallinn, eesti keeles); 14.04.2018 (Tallinn)
11.	<p>„Persoonibrändi ehitamine ja edendamine“</p> <p>Koolitus on pühendatud väga populaarsele kaasaegsele teemale turunduses, milleks on persoonibränd. Selle vajadusele, ülesehitus protsessile ja edendamisele nii sotsmeedias kui ka teiste turunduskanalite kaudu.</p> <p>Maht: 6 AT</p>	Malkki Media, Soome	28.01.2018
12.	<p>„Eriline turundus erilistele MTÜ-dele: kõik, mida vaja teada MTÜ turundamiseks“</p>	SA Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus	01.03. – 18.04.2018

	<p>Koolitus kestis 2 kuud ning koosnes 4-st pikast päevast.</p> <p>1.päeva teema: Turunduse alused</p> <p>2. päeva teema: Persoonibränd ja turundus väikse eelarvega</p> <p>3.päeva teema: Turunduskanalid ja turundus sots.meedias</p> <p>4.päeva teema: Sisuloome</p> <p>Maht: 24 AT</p>		
13.	<p>„Persoonibränd: hirmud eemale!“</p> <p>Antud koolitus sündis tuginedes eelmistele persoonibrändi koolitustele. See oli mõeldud puhtalt alustavatele ettevõtjatele ning oli läbiviidud koostöös psühholoogiga, kuna sai selgeks, et äri alustamiseks on vaja ületada teatud hirme. Aeg oli jagatud järgmiselt: 50% psühholoogia (praktilised harjutused) ning 50% turundus (teooria ja praktilised harjutused)</p> <p>Õpilased said ka koduseid töid. Koolitus kestis kokku 3 nädalat.</p> <p>Vaata lisaks: http://dulberg.ee/persoonibrand</p> <p>Maht: 18 AT</p>	Paprika OÜ	21.03.2018 – 04.04.2018; 24.09.2018 – 08.10.2018;
14.	<p>„Turundus oma kätega“</p> <p>Online – koolitus, mis on pühendatud sisuloome, turunduse ja edendamiskanalite (sh E-mail turundus, Facebook ja Instagram) teemadele. Sisaldas teoreetilisi tunde ning praktilisi koduseid töid.</p> <p>Vaata lisaks: https://content.paprika.ee/</p> <p>Maht kokku: 10 nädalat; 20 AT</p>	Paprika OÜ	19.09.15 – 21.11.2018
15.	<p>Interneti turunduse spetsialist</p> <p>Tegemist on pika ja väga sisuka koolitusega, mis kestab 14 nädalat (enne 12 nädalat) ning valmistab online-turunduse spetsialiste. Koolitus on mõeldud neile, kes tahavad edendada oma äri või nendele, kes tahavad saada uut eriala ning edendada teisi.</p> <p>Sisaldab järgmisi teemasid:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Turunduse alused (kliendid, uuringud, kanalid jne) • E-mail turundus 	Paprika OÜ	20.02. – 08.05.2018 (Tallinn); 11.09. – 27.11.2018 (Tallinn); 01.11.2018 – 31.01.2019 (Tallinn); 08.01. – 02.04.2019 (Tallinn); 21.02.-

	<ul style="list-style-type: none"> • Müüva kodulehe loomine Wordpressis • Instagrami turundus • Facebooki turundus • Persoonibränd • Google Adwords seadistamine • Ning rohkelt praktikat <p>Vaata lisaks: https://assistent.paprika.ee/</p> <p>Maht: 106 AT (62 AT teooriat, 44 AT praktikat)</p>		23.05.2019 (Tallinn) 18.04. – 04.06.2019 (Tallinn)
16.	<p>Äriline mäng „Mina – bränd“</p> <p>Mäng on mõeldud persoonibrändi ehitamiseks ja tugevdamiseks ning ka ettevõtte ja enda kui ettevõtja analüüsimiseks.</p> <p>Maht: 6 AT</p>	Paprika OÜ	31.08.2018; 23.11.2018 – Narva; 06.09.2018; 20.09.2018; 27.09.2018; 05.11.2018; 27.11.2018 – Tallinn; 13-14.09.2018 – Helsinki
17.	Turundus ja müük alustavatele ettevõtjatele	IVEK, HEAK	09.04.2019 (Narva) 10.04.2019 (Jõhvi) 16.04.2019 (Narva) 17.04.2019 (Jõhvi) 02.05.2019 (Tallinn)
18.	Mentorite klubi: efektiivse Online – turundus	IVEK	05.06.2019 (Jõhvi)
19.	<p>„Persoonibränd: miks, kellele, kuidas?“</p> <p>Koolitus on pühendatud väga populaarsele kaasaegsele teemale turunduses, milleks on persoonibränd. Selle vajadusele, ülesehitus protsessile ja edendamisele nii sotsmeedias kui ka teiste turunduskanalite kaudu.</p> <p>Maht: 6 AT</p>	Paprika OÜ	05.08.2019 (Narva)
20.	<p>Lastelaager Vihasoo: vahetus „START – UP“</p> <p>Oman ka laagrikasvataja ning</p>	Noortelaager VIHASOO	Juuli 2018 Juuli 2019

	<p>noorsootöötaja kutsetunnistust (olen mitteformaalne treener). 2 suve järgi koordineerisin ning lõin sisu lastelaagri vahetusele „Start-up“, mis oli mõeldud 11 – 16 aastastele lastele. Lapsed pidid läbima äri alustamise protsessi alustades ideetormist ning lõpetades oma idee kaitsmisega 200 inimese ning žürii ees.</p> <p>Kajastatud teemad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Loovmõtlemine • Meeskonna loomine • Projekti juhtimine • Müügi alused • Turunduse alused • Esinemise alused <p>Maht: 8 päeva</p>		
21.	<p>06.12.2018 toimus minu poolt korraldatud konverents „Privet, ESTonskii klient: kuidas müüa ja turundada eestlastele“</p> <p>Vaata lisaks: http://paprika.ee/konverents_turundus_est/</p>	Paprika OÜ	06.12.18
22.	<p>Lisaks ülalpool mainitud koolitustele sai läbiviidud terve hulk väiksemaid koolitusi, ärihommikusööke, turundusharjutusi ja muid turundusega ja müügiga seotud projekte. Lisaks esinesin erinevatel konverentsidel ja üritustel, mis on samuti enamasti seotud müügi – ja turundusega.</p>		