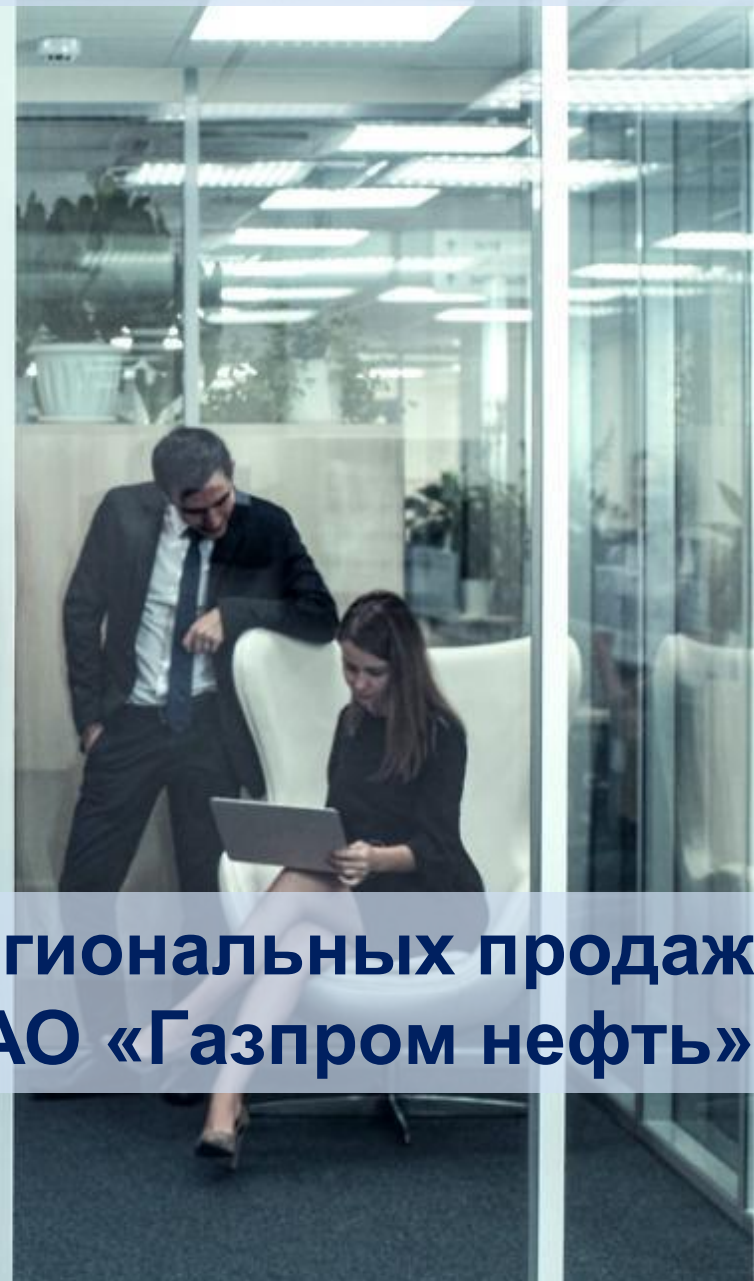
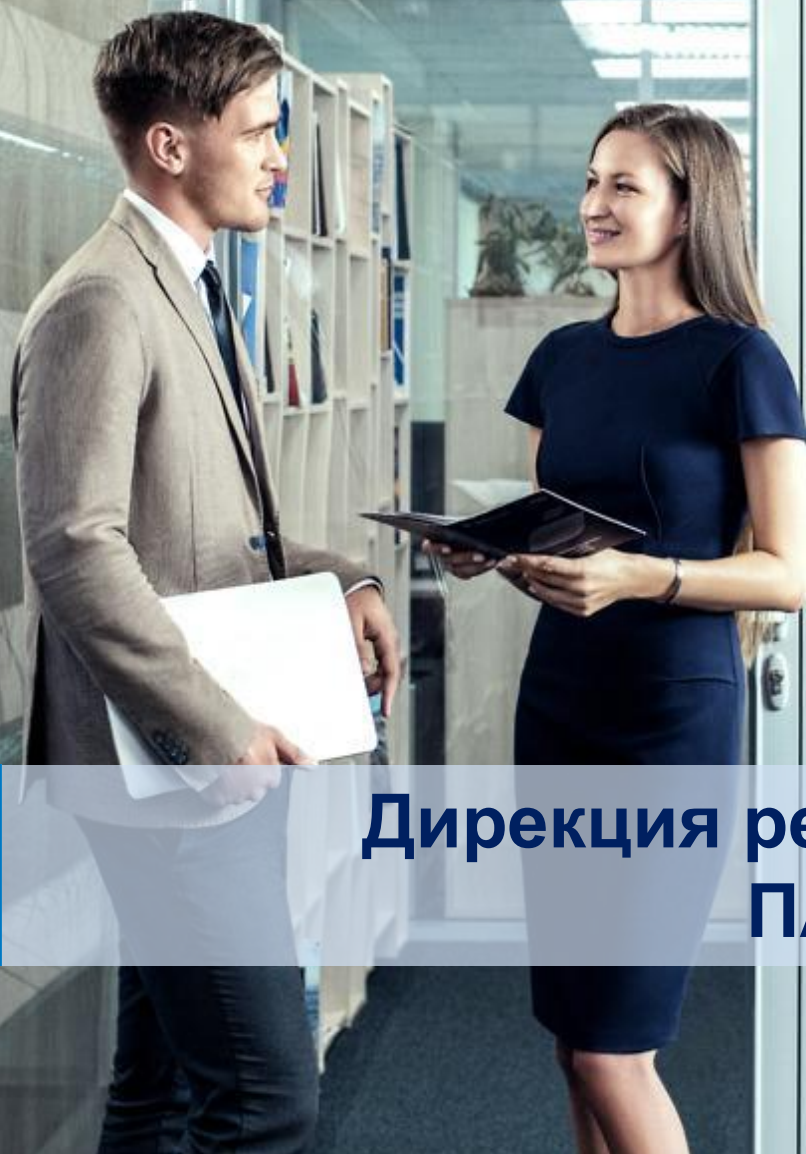


Кейс-чемпионат GPN Intelligence CUP



Дирекция региональных продаж
ПАО «Газпром нефть»

Что такое кейс-чемпионат GPN Intelligence Cup?

GPN Intelligence Cup - ежегодный кейс-чемпионат Дирекции региональных продаж ПАО «Газпром нефть» для студентов-бакалавров старших курсов и магистров технических и экономических специальностей

Направления кейс-чемпионата:

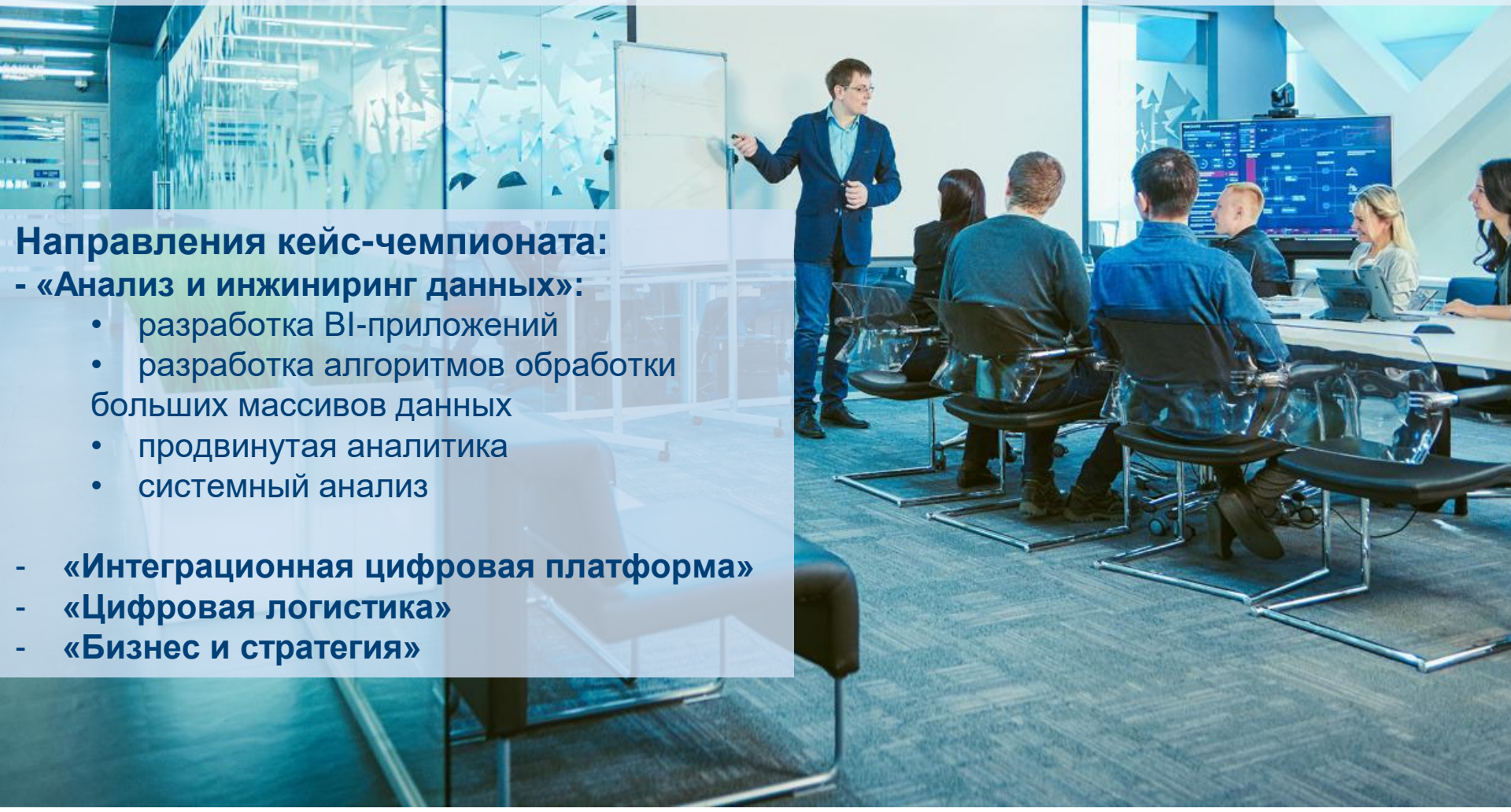
- «Анализ и инжиниринг данных»:

- разработка BI-приложений
- разработка алгоритмов обработки больших массивов данных
- продвинутая аналитика
- системный анализ

- «Интеграционная цифровая платформа»

- «Цифровая логистика»

- «Бизнес и стратегия»



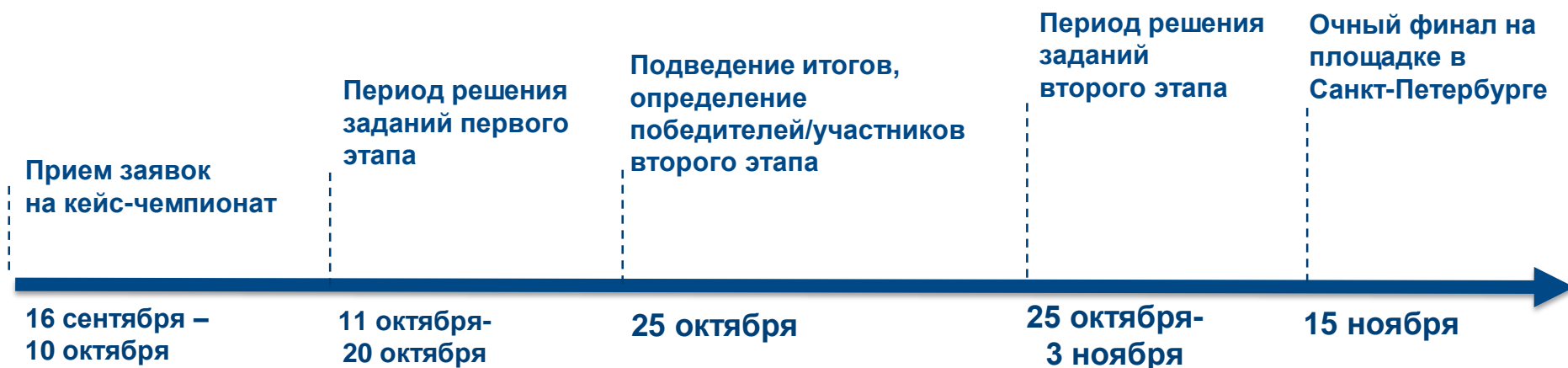
Почему стоит участвовать?

GPN Intelligence Cup- твой шанс начать карьеру в ПАО «Газпром нефть»



- **Погружение в актуальные и нестандартные задачи компании**
- **Получение новых знаний и практических навыков**
- **Возможность попасть на оплачиваемую стажировку в компанию**
- **Старт успешной карьеры в одном из трех городов России: Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург**

Структура и ключевые этапы кейс-чемпионата GPN Intelligence Cup



Направление «Анализ и инжиниринг данных»

1 заочный этап отбора

Индивидуальное участие

4 тематики для стажировки:

- разработка BI-приложений
- разработка алгоритмов обработки больших массивов данных
- продвинутая аналитика
- системный анализ

Города: Санкт-Петербург, Екатеринбург

Структура и ключевые этапы кейс-чемпионата GPN Intelligence Cup

Направление «Интеграционная цифровая платформа»

1 заочный этап
отбора

Индивидуальное
участие

Города:
Санкт-Петербург

Направление «Бизнес и стратегия»

3 этапа отбора
(2 заочных и
очный финал)

Командное участие
(3-4 человека)

Города: Москва,
Санкт-Петербург

Направление «Цифровая логистика»

2 этапа отбора
(1 заочный этап
и очный финал)

Индивидуальное
участие

Города:
Санкт-Петербург

Условия участия в кейс-чемпионате для студентов

Ты студент старших курсов направлений:

- Математические методы в экономике
- Бизнес-информатика
- Бизнес-аналитика
- Прикладная математика
- Прикладное программирование
- Системный анализ и программирование
- Логистика

Обладаешь навыками:

- программирования
- финансового анализа и моделирования

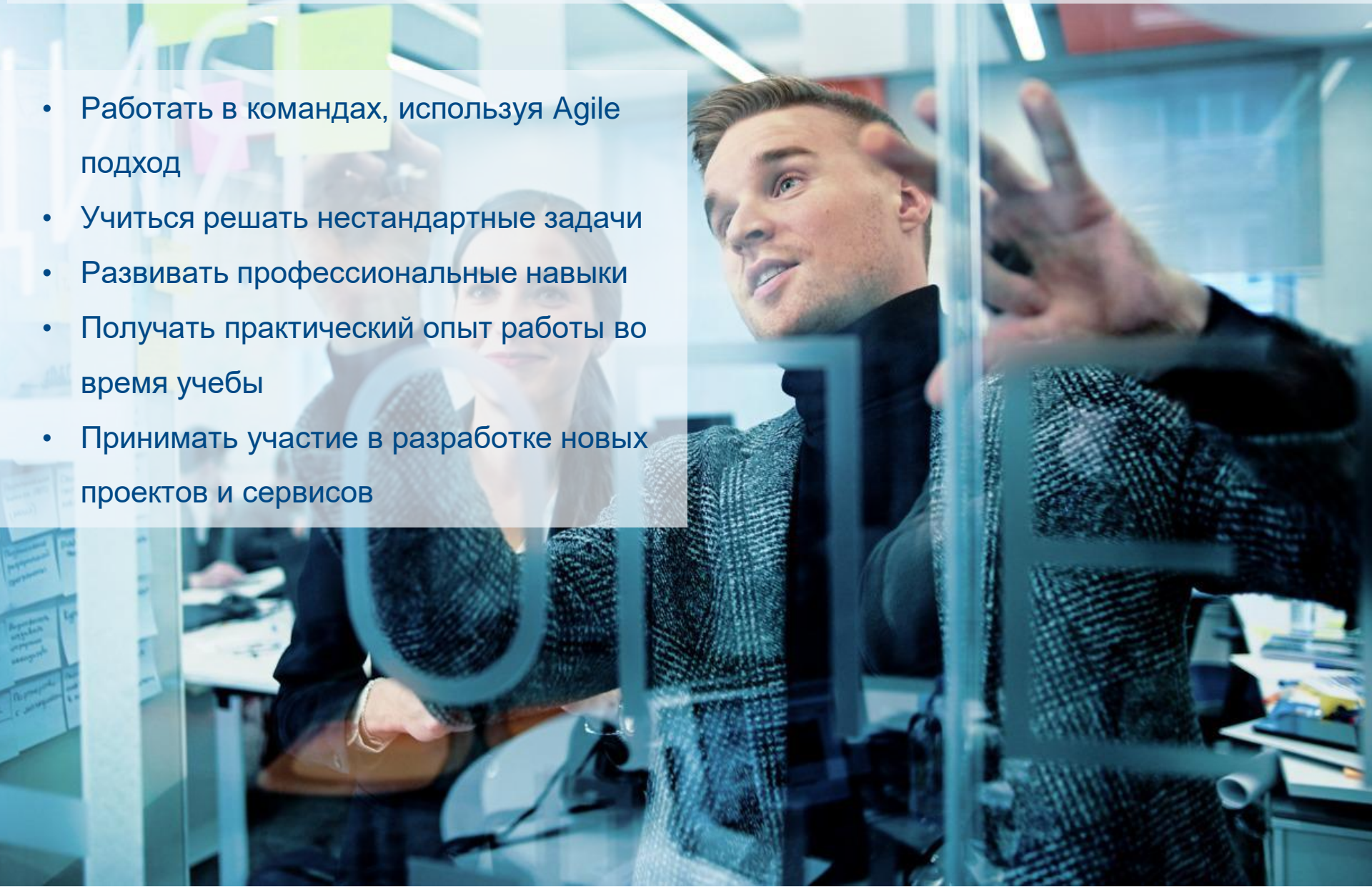
Знаешь что такое:

QlikView, SQL, Java, Python, R
PowerShell, Excel и PowerPoint



Возможности, которые дает стажировка в Дирекции региональных продаж ПАО «Газпром нефть»

- Работать в командах, используя Agile подход
- Учиться решать нестандартные задачи
- Развивать профессиональные навыки
- Получать практический опыт работы во время учебы
- Принимать участие в разработке новых проектов и сервисов



Условия стажировки в Дирекции региональных продаж ПАО «Газпром нефть»

- **20 часов в неделю**, но мы адаптируем рабочее время к вашей учебе;
- **3 месяца** практической работы с наставниками, которые помогут погрузиться в профессиональную среду
- В течение периода стажировки студент **получает стипендию**
- **Начало стажировки** определяется в зависимости от направления и задач



#ЛЕГКО

Приглашаем вузы стать партнером кейс-чемпионата GPN Intelligence CUP

Ежегодно партнерами кейс-чемпионата становятся ведущие вузы по направлению информационные технологии, экономика и менеджмент.

Нашим партнерам мы предлагаем:

- размещение логотипа на сайте кейс-чемпионата <http://gpn-cup.ru/>
- проведение практической сессии для студентов по тематикам кейс-чемпионата
- информирование о финалистах и победителях вашего вуза
- участие в качестве экспертов в финале кейс-чемпионата

С вашей стороны мы надеемся на:

- информационную поддержку в вашем вузе
- помощь в организации практической сессии для студентов

ЧТО ТАКОЕ ДИРЕКЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»?



Дирекция региональных продаж (ДРП) – ответственное за реализацию нефтепродуктов Компании в РФ и СНГ подразделение в рамках гражданских коммерческих договоров.

Управляемые активы ДРП:

23 ДОЧЕРНИХ
ОБЩЕСТВА

на территории:

- РФ
- СНГ
(Белоруссия,
Казахстан, Киргизия,
Таджикистан),
- Восточной Европы
(Сербия, Болгария,
Румыния, Босния)

Уникальная возможность
профессионального и культурного
обмена опытом:

Бенчмаркинг по функциональным
направлениям бизнеса



Обмен лучшими практиками



Сеть АЗС

1 820 шт.



Количество
лояльных клиентов*

11 млн.



> 45 000

корпоративных
клиентов

РАЗНООБРАЗИЕ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ

Различные форматы АЗС:

- Для Физических лиц,
- Для Корпоративных Клиентов,
- Газовые АЗС



Дифференциация услуг:

Магазины



Продажи мелким
оптом и транзитом

Кафе



Сквозная система
контроля качества

Мойки



Объекты управления:



Бензовозы и Газовозы



Нефтебазы

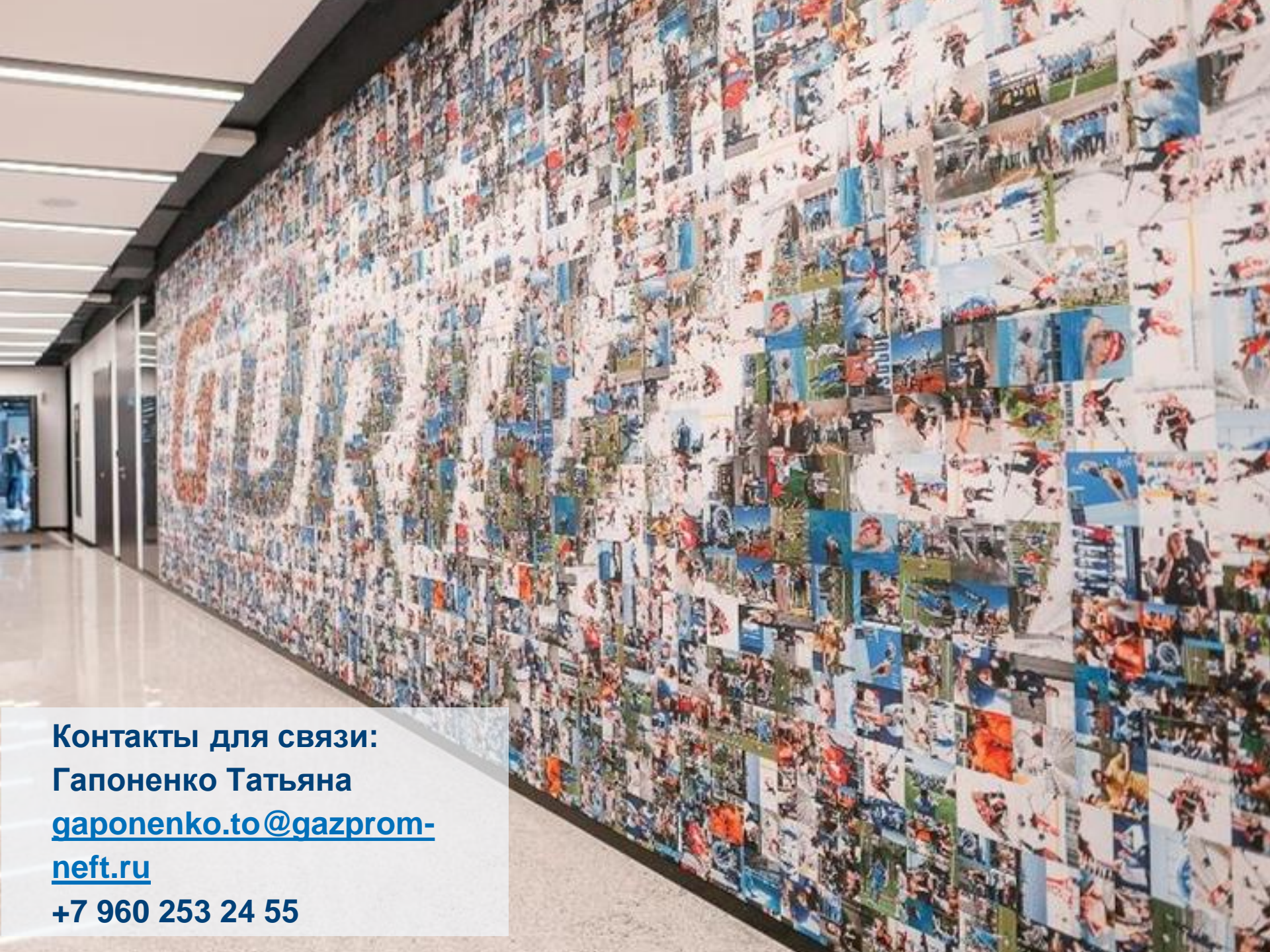
*количество активных участников программы лояльности сети АЗС «Газпромнефть» «Нам по пути»

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ДРП: ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 10 ЛЕТ

Итоги 10-летия демонстрируют устойчивое развитие и рост эффективности бизнеса ДРП.

Это дает будущим сотрудникам уверенность в завтрашнем дне, постоянные возможности для карьерного роста и профессионального развития в атмосфере успеха!





Контакты для связи:
Гапоненко Татьяна
[garonenko.to@gazprom-](mailto:garonenko.to@gazprom-neft.ru)
[neft.ru](mailto:garonenko.to@gazprom-neft.ru)
+7 960 253 24 55