



Гордеев Роман Вячеславович

Мужчина, 30 лет, родился 17 апреля 1996

+7 (999) 4206101 — предпочитаемый способ связи

17coinmail@gmail.com

telegram: @gordeevr

setka: <https://set.ki/HXPFiiq>

Проживает: Иркутск

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, не готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Специализации:

— Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо, на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 10 лет 4 месяца

Январь 2026 —
настоящее время
10 месяцев

Кондитерская Мария (ИП Кудрявцева Анна Даниловна)

Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Масштаб: сеть из 20 - 22 розничных точек + сайт + опт/B2B, собственное производство (1С УПП); годовая розничная выручка 340+ млн ₽ (2025)

Команда: 5 Человек

Зона ответственности:

Полный маркетинг сети: performance (Яндекс.Директ, SEO), CRM и retention (SMS, программа лояльности), SMM и контент, бренд и айдентика, digital-продукты (Mini App, веб-игры), маркетинговая аналитика и планирование.

Особенность роли - совмещение классического маркетинга с самостоятельной разработкой digital-инструментов (AI-assisted разработка).

Ключевые результаты:

Рост сети (данные 1С, чеки ККМ, нетто после возвратов)

- Розничная выручка сети: 285,9 млн.р (2023) - 315,2 млн.р (2024, +10,2%) - 340,8 млн.р (2025, +8,1%) - суммарно +19% за два года только за счет повышения цен.

- I полугодие 2026: трафик +15,8% год к году (236,5 тыс. чеков против 213,4 тыс.).

- Перелом тренда выручки в 2026: с -4/-5% YoY в январе-феврале до +5/+8% YoY в марте - июне (II квартал +9,5%) - на фоне запуска digital-инструментов и сегментированного CRM-маркетинга.

- Онлайн-канал (сайт): ~2,0/2,2 млн ₽/мес дополнительно к рознице.

Аналитика и данные - перевёл маркетинг и планирование с ручных Excel на real-time системы

- Спроектировал и внедрил дашборд план/факт/прогноз продаж с прямой интеграцией 1С УПП: выручка по всем каналам (розница, опт, сайт, B2B, агрегаторы) в реальном времени, YoY-сравнения, план-фактный анализ по каждой точке.

- Запустил робота ежедневного планирования производства (MRP-расчёт из 1С: остатки + заказы сайта + разбивка полуфабрикатов). Точность сверена с ручным планированием технолога -

совпадение 95%, робот выявил ошибки в ручном расчёте.

- Построил AI-аналитику маркетинга: автоматические отчёты по ROI и LTV, сводный анализ каналов.

- Провёл бенчмарк федеральных кондитерских сетей РФ (лояльность, маркетинговый IP, продукт, франшиза) и подготовил стратегию роста сети на 2026 год.

CRM и retention

- Перестроил SMS-маркетинг: сегментация клиентской базы, плейбук рассылок по точкам, YoY-контроль эффективности. Лучшая точка после запуска сегментированных рассылок - +25% к выручке год к году.

- Запустил клуб лояльности в Mini App с промокодами и геймификацией.

Digital-продукты (запущены в прод)

- Mini App Telegram + VK: каталог с живыми ценами из 1С, корзина, checkout, клуб - один сервис на обе платформы.

- Геймификация бренда: браузерные игры «Кофейня Василия» (7 механик, колесо промокодов, воронка из Instagram) и «Котик Комбат» внутри Mini App.

- Мобильное приложение системы мотивации персонала: рейтинги точек по отзывам 2ГИС, призы с автоматическим оформлением сертификатов в 1С - маркетинг качества сервиса изнутри.

- AI-задачник отдела в Telegram: автопостановка задач, двухэтапное закрытие, web-дашборд - прозрачность работы команды.

Бренд и контент:

- Создал собственного маскота бренда — кот Василий: анимационный мини-сериал (AI-герои: генерация кадров + image-to-video), персонаж связывает мультфильм, игры и промо новинок в единую воронку: контент → игра → промокод → покупка → UGC.

- Запустил промо-кампанию новинки «бенто-пирог» на базе этого маскота.

Performance

- Управление SEO (бюджет 46 000 ₽/мес) и контекстной рекламой Яндекс.Директ (агентский кабинет), сквозной контроль эффективности через собственный дашборд.

Апрель 2025 —
настоящее время
1 год 7 месяцев

СберЛизинг

Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Основные обязанности:

Разработка и реализация общей маркетинговой стратегии для сектора потребительского кредитования и лизинга, включая сегментацию аудитории, позиционирование бренда и каналы привлечения клиентов.

Руководство командой маркетинга (менеджеры по контенту, SMM-менеджеры, PPC-специалисты, дизайн- и аналитики), формирование KPI и контроль исполнения проектов.

Планирование и управление бюджетом отдела маркетинга, распределение средств между каналами (цифровая реклама, контент-м маркетинг, SEO/SEM, email-маркетинг, мероприятия и партнёрские программы).

Разработка и внедрение стратегий лидогенерации и охвата клиентов через данные о потребительском спросе и заемных продуктах (кредиты, залоговые кредитования, лизинг).

Оптимизация конверсии на всем этапе воронки продаж: лендинги, формы заявок, адаптация под мобильные устройства, A/B тестирование. Координация с отделами продаж и кредитно-лизинговыми специалистами для выравнивания месседжей и улучшения показателей одобрения заявок.

Управление брендом на рынке через PR-активности, партнёрские программы и образовательные инициативы (вебинары, статьи в отраслевых изданиях).

Аналитика эффективности: измерение CAC, LTV, CPA, ROI по каналам, построение дашбордов и регулярная отчётность руководству.

Внедрение программ лояльности и клиентского опыта для повышения повторных обращений и рекомендаций.

Достижения:

Увеличение количества лидов на 38% в течение 2х месяцев благодаря оптимизации каналов PPC и контент-маркетинга.
Снижение стоимости привлечения клиента (CAC) на 20% за счёт переработки воронки и тестирования лендингов.
Повышение конверсии заявок в кредиты и лизинг на 10% путём A/B тестирования форм заявок и улучшения UX-байдинга.
Разработка и внедрение программы партнёрств с ["банками/мФО/партнёрами"] для совместного продвижения и кросс-брендированных кампаний, что привело к росту базы клиентов на 150%.

Ключевые навыки:

Стратегическое планирование маркетинга и управление бюджетом
Лидогенерация и конверсия в воронке продаж
Контент-маркетинг
SMM
email-маркетинг

Аналитика данных:

Метрики CAC, CPA, LTV, ROI, DWH/BI-инструменты
Управление командой и кросс-функциональное взаимодействие
Работа с партнёрами и B2B/финансовыми каналами
UX и CRO (оптимизация лендингов и форм заявок)

Дополнительная информация:

Используемые инструменты: Google Analytics, Google Ads, Yandex.Direct, Meta Ads, CRO-инструменты (Optimizely/A/B-тесты), CRM-системы, BI-платформы (Tableau/Power BI), Email-маркетинг платформа (HubSpot/SendinBlue/Munnel и т.п.).

Формат взаимодействия с кредитными и лизинговыми продуктами:

Совместная работа с командами продуктового маркетинга, юридическими и комплаенс-отделами для обеспечения соответствия регуляторным требованиям.

Февраль 2024 —
настоящее время
2 года 9 месяцев

Разработка AI - решений для бизнеса

Руководитель и интегратор в одном лице

КЕЙСы: Автоматизация и ИИ в бизнесе по продаже металлопроката

КЕЙС 1. Автоматизация обработки входящих заявок (ИИ + CRM)

Задача:

Большой поток входящих заявок (сайт, реклама, мессенджеры), менеджеры не успевали оперативно отвечать → терялись "горячие" клиенты с объёмами.

Решение:

Внедрена CRM (Bitrix24 / amoCRM)
Настроен AI-чат-бот для первичной квалификации заявок

Автоматический сбор параметров:

тип металла (арматура, лист, труба)
объём (тоннаж)
город и срочность

AI-маршрутизация заявок по менеджерам в зависимости от объёма и маржинальности
Интеграция с Google Ads / Яндекс.Директ

Результат:

До 80% заявок обрабатываются автоматически

🕒 Время первого контакта: -70%

📈 Конверсия заявки в диалог: +45%

💰 Рост выручки без расширения отдела продаж

Бизнес-эффект:

Менеджеры работают только с качественными и крупными запросами.

КЕЙС 2. AI-лид-скоринг и приоритизация клиентов

Задача:

Все заявки обрабатывались одинаково, несмотря на разный потенциал (5 тонн и 500 тонн).

Решение:

Внедрён AI-лид-скоринг на основе:

объёма запроса

повторных визитов

источника трафика

истории сделок

Каждому лиду присваивается приоритет:

A — крупные и срочные

B — средние

C — мелкие / долгие

Настроены сценарии обработки под каждый сегмент

Результат:

📈 Рост конверсии лида в сделку: +30%

🕒 Сокращение цикла сделки: -35%

Менеджеры фокусируются на маржинальных клиентах

Потери “горячих” лидов снижены в 2 раза

Бизнес-эффект:

Продажи растут не за счёт трафика, а за счёт приоритизации.

КЕЙС 3. Автоматизация расчётов и коммерческих предложений (ИИ)

Задача:

Подготовка КП занимала много времени: расчёты, логистика, наличие на складе, условия доставки.

Решение:

AI-ассистент для:

расчёта стоимости по заданным параметрам

формирования КП по шаблону

Интеграция с:

CRM

складской системой

логистикой

Автоматическая генерация КП и отправка клиенту

Результат:

🕒 Время подготовки КП: -60%

📈 Конверсия КП → сделка: +25%

🔧 Меньше ошибок в расчётах

Рост доверия за счёт скорости ответа

Бизнес-эффект:

Компания выигрывает сделки за счёт скорости, а не только цены.

КЕЙС 4. AI-оптимизация рекламы и прогноз спроса

Задача:

Высокая конкуренция и скачки цен → сложно планировать закупки и рекламные бюджеты.

Решение:

AI-анализ данных по:

спросу

сезонности

ценам конкурентов

Предиктивная аналитика:

прогноз спроса на категории металлопроката

перераспределение бюджета между кампаниями

Автоматическая корректировка ставок в рекламе

Результат:

Снижение CPL: -30%

📈 ROAS: +40%

📅 Более точное планирование закупок

Снижение остатков на складе

Бизнес-эффект:

Маркетинг и закупки начинают работать как единая система.

КЕЙС 5. Email и мессенджер-автоматизация для повторных продаж

Задача:

Повторные клиенты не возвращались системно, всё держалось на менеджерах.

Решение:

AI-сегментация базы клиентов

Автоматические триггерные цепочки:

напоминания о повторной закупке

обновление цен

спецпредложения по остаткам

Интеграция email + WhatsApp / Telegram

Результат:

Рост повторных продаж: +35%

📧 Open Rate: +70%

Снижение нагрузки на менеджеров

💰 Рост LTV клиентов

Март 2024 —
Январь 2026
1 год 11 месяцев

TechScale

Москва, techscale.io/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

• Разработка программного обеспечения

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Директор по маркетингу / AI-маркетинг архитектор

AI-трансформация маркетинга:

- Спроектировал AI-мартех-стек под ключ: интеграция GPT-4/Claude для генерации персонализированных кампаний (15 000+ вариантов контента/месяц) → рост CTR на 40%, сокращение time-to-market с 2 недель до 3 дней
- Разработал ML-модель скоринга лидов (Python + BigQuery ML) → рост конверсии MQL → SQL на 35%, экономия 36 часов ручной обработки
- Внедрил AI-биддинг: автоматическое перераспределение бюджета между каналами в реальном времени → ROMI вырос с 1:4 до 1:9, снижение CAC на 40%

Управление командой и организационная структура:

- Построил отдел с нуля / масштабировал с 1 до 35 человек за 8 месяцев: закрытие ключевых вакансий (head of performance, lead data scientist, CRM-менеджер), сокращение time-to-hire на 50% за счет AI-скрининга резюме
- Внедрил методологию OKR + Agile для маркетинга: 2-недельные спринты, ежедневные stand-ups, ретроспективы → прозрачность процессов, сокращение сроков запуска кампаний на 30%
- Система 1-on-1 и развития: еженедельные встречи с тимлидами, квартальные performance review, персональные планы развития (IDP) → рост retention команды до 95%, продвижение 5 сотрудников до senior/middle уровней
- AI-first культура: внедрил принцип "Human-in-the-loop" — AI берет на себя 80% рутины (генерация гипотез, A/B-тесты, отчеты), команда фокусируется на стратегии и креативе. Провел 260 часов обучения по AI-инструментам (Prompt Engineering, работа с Midjourney, ML-база для маркетологов)

Кросс-функциональное лидерство:

- C-level коммуникация: презентация AI-стратегии Совету директоров/CEO, согласование инвестиций в ML-инфраструктуру на 150 млн ₽, выстраивание работы с CTO/CDO по интеграции маркетинговых AI-систем с core-продуктом
- Стык с продажами: внедрил единую воронку (маркетинг + sales) с SLA между отделами, автоматической передачей лидов и сквозной аналитикой → сокращение потерь лидов на 25%
- Product-marketing synergy: внедрил гибридную модель — продуктовые маркетологи сидят в кросс-функциональных командах с продажами (squad model), ускорение вывода фичей на рынок в 2 раза

Результат: Рост маркетинговой выручки на 480%, построение AI-first команды 1 → 35 человек, где 80% рутины автоматизировано, люди фокусируются на высокой сложности.

Июнь 2023 —
Май 2025
2 года

Интерглобал

Директор отдела маркетинга

Обязанности:

- Разработка и реализация маркетинговой стратегии для увеличения рыночной доли и

повышения узнаваемости бренда.

- Анализ рынка и конкурентной среды, а также выявление новых возможностей для роста.
- Управление командой из 10 человек, включая специалистов по digital marketing, контенту, рекламе и PR.
- Взаимодействие с Sales-контингентом для формирования эффективных программ продвижения и поддержки клиентов.

****Результаты и достижения:****

1. **Увеличение продаж:**

- За два года работы в должности удалось увеличить объем продаж на 35% в год. Это было достигнуто благодаря внедрению целевой рекламной кампании и оптимизации воронки продаж.

2. **Расширение клиентской базы:**

- В результате комплексного анализа рынка и внедрения системы CRM, компании удалось в течение года увеличить клиентскую базу на 50%. Были привлечены новые сегменты клиентов, включая строительные компании и предприятия с высокой потребностью в металлопрокате.

3. **Создание уникального торгового предложения:**

- Разработано уникальное торговое предложение (УТП), которое обозначило компанию как надежного партнера по качеству и срокам. Это позволило выделиться среди конкурентов и повысить лояльность существующих клиентов.

4. **Внедрение digital-стратегии:**

- Реализована digital-стратегия, включающая SEO, контекстную рекламу и активное присутствие в социальных сетях, что привело к увеличению трафика на сайт на 120%. Конверсия сайта возросла на 20%.

5. **Организация мероприятий и выставок:**

- Успешно организованы и проведены 5 крупных отраслевых выставок и семинаров, что обеспечило прямое взаимодействие с клиентами и партнерами. Такие мероприятия привлекли более 300 новых потенциальных клиентов.

6. **Повышение уровня удовлетворенности клиентов:**

- Проведены регулярные исследования довольства клиентов, что позволило выявить слабые места в обслуживании и внедрить необходимые изменения. Уровень удовлетворенности вырос на 30%.

****Что было:****

- Низкая узнаваемость бренда на рынке, ограниченное количество клиентов и устаревшие методы продвижения.

****Что стало:****

- Успешная, узнаваемая на рынке компания с активной клиентской базой, современными методами маркетинга и повышенной узнаваемостью, что позволило занять прочные позиции в сегменте металлопроката.

Март 2024 —
Апрель 2025
1 год 2 месяца

Первый Региональный Бетонный Завод

Директор по маркетингу

****Обязанности и достижения:****

1. **Разработка маркетинговой стратегии:**

- Создал стратегию выхода на рынок для нового игрока в сегменте бетонной продукции. Провел анализ конкурентов и целевой аудитории, что позволило определить ключевые

направления и целевые сегменты (строительные компании, подрядчики, частные застройщики).

2. ****Создание бренда:****

- Разработал концепцию бренда, включая название, логотип и фирменный стиль. В результате была сформирована сильная идентичность компании, что способствовало повышению узнаваемости на рынке.

3. ****Внедрение онлайн-продвижения:****

- Реализовал digital-стратегию, включая SEO, SMM и контекстную рекламу. Создан сайт с удобным интерфейсом и калькулятором стоимости бетона, что увеличило количество обращений на 150% в первые три месяца работы.

4. ****Организация и участие в мероприятиях:****

- Участвовал и организовал 4 выставки по строительству и архитектуре, установив множество контактов с потенциальными клиентами и партнерами. Это привело к подписанию 10 крупных контрактов на поставку бетона в течение первого года.

5. ****Формирование партнерской сети:****

- Наладил сотрудничество с ключевыми игроками в строительной отрасли, включая поставщиков и подрядчиков. Это значительно расширило возможности компании и увеличило объем продаж на 80% в первый год.

6. ****Мониторинг и анализ результатов:****

- Внедрил систему аналитики для отслеживания эффективности рекламных кампаний и уровня удовлетворенности клиентов. На основе полученных данных скорректировал стратегии, что привело к улучшению коэффициента конверсии на 25%.

****Что было:****

- Когда я присоединился к команде, компания только начинала свою деятельность, отсутствовала брендовая идентичность, а уровень осведомленности о ней был крайне низким. Не было четкой стратегии продвижения и понимания целевой аудитории.

****Что стало:****

- За три года работы удалось создать сильный бренд, добиться значительного увеличения клиентской базы, обеспечить стабильный рост объема продаж на 100% и занять позицию одного из ведущих игроков на горизонте местного рынка бетона.

Февраль 2024 —
Апрель 2025
1 год 3 месяца

Металл Сервис

Маркетолог / Интегратор ИИ в бизнес

Задача:

Большая часть заявок “остывала” после первого контакта.

Решение:

Построены email-воронки под разные сценарии:
запрос цены
расчёт объёма
повторная закупка

Персонализация писем под сегменты клиентов
Интеграция email с CRM и статусами сделок

Результат:

📧 Open Rate: +80%

🖱️ Click Rate: +50%

Конверсия в сделку: +35%
Возврат “потерянных” лидов в работу

Ценность для металлопроката:

Работает для повторных продаж, контрактов и клиентов, которые “думают, сравнивают, торгуются”.

Сентябрь 2022 —
Июнь 2023
10 месяцев

МАС Альбион

Маркетолог

****Обязанности:****

- Разработка и реализация маркетинговой стратегии для продвижения CRM системы на рынке.
- Проведение маркетинговых исследований для выявления потребностей целевой аудитории и анализа конкурентов.
- Управление командой маркетологов, копирайтеров и дизайнеров для создания эффективных рекламных кампаний.
- Оптимизация присутствия компании в цифровых каналах, включая социальные сети, email-маркетинг и контекстную рекламу.

****Инструменты и методы:****

- ****Инструменты аналитики:**** Google Analytics и Yandex.Metrica для отслеживания поведения пользователей на сайте и анализа конверсии.
- ****CRM-система:**** Использование нашей же CRM-системы для управления клиентскими данными, оптимизации воронки продаж и автоматизации процессов.
- ****Контент-маркетинг:**** Создание образовательного контента (блоги, вебинары, e-books) для увеличения вовлеченности целевой аудитории.
- ****Социальные сети:**** Активное использование платформ LinkedIn и Facebook для продвижения и взаимодействия с потенциальными клиентами.
- ****Email-маркетинг:**** Регулярные рассылки с полезными материалами и обновлениями продукта для удержания текущих клиентов и привлечения новых.

****Что было:****

- На момент моего прихода в компанию маркетинговая стратегия была недостаточно структурированной, а узнаваемость CRM системы на рынке была низкой. Конверсия сайта оставляла желать лучшего, а количество лидов было ограничено.

****Что стало:****

- В результате работы маркетинговой команды, я смог реализовать следующие достижения:
 - ****Увеличение объема лидов:**** Привлекли 300% новых лидов за первую половину года благодаря улучшенной стратегии контент-маркетинга и активному продвижению в социальных сетях.
 - ****Рост конверсии:**** Конверсия сайта увеличилась на 200%, за счет оптимизации пользовательского опыта и внедрения A/B тестирования.
 - ****Повышение узнаваемости бренда:**** Бренд стал более заметным на рынке, что подтверждается увеличением трафика на сайт на 150% и ростом подписчиков в социальных сетях на 250%.
 - ****Улучшение клиентского опыта:**** Благодаря внедрению автоматизированных процессов в нашей CRM, уровень удовлетворенности клиентов повысился, что способствовало увеличению повторных продаж на 60%.

****Итог:****

Моя работа в компании позволила не только вывести на рынок успешную CRM систему, но и сформировать сильный и защищенный имидж бренда, который активно конкурирует и привлекает внимание целевой аудитории.

Степанова Надежда “Vogue Nails”

Руководитель отдела маркетинга и PR

****Ситуация на момент прихода:****

Когда я присоединился к компании, она переживала кризис с падением продаж на 40% в течение последних 12 месяцев. Бренд терял свою узнаваемость и доверие клиентов, а ассортимент продукции не соответствовал современным трендам и требованиям рынка. Нет четкой стратегии продвижения и слабая активность в социальных сетях.

****Действия и стратегии:****

1. ****Анализ рынка и аудит текущей ситуации:****

- Провел полное исследование целевой аудитории и анализ конкурентов. Основное внимание уделял изучению потребительских предпочтений и трендов в индустрии красоты.

2. ****Разработка нового имиджа бренда:****

- Внедрил новый фирменный стиль, который отражал современность и качество продукции. Обновил упаковку и дизайн сайта, что сделало бренд более привлекательным для целевой аудитории.

3. ****Создание контент-стратегии:****

- Запустил активную контент-кампанию в социальных сетях, включая Instagram и TikTok, с акцентом на визуальный контент и обучение пользователей. Создание видеоуроков по маникюру с использованием нашего гель-лака.

4. ****Влияние в социальных сетях:****

- Наладил сотрудничество с блогерами и влиятельными личностями в сфере красоты, что помогло значительно увеличить охват аудитории и повысить доверие к бренду.

5. ****Организация мероприятий и акций:****

- Провел несколько мероприятий и акций, включая мастер-классы и конкурсы, что способствовало повышению вовлеченности клиентов и привлечению новых покупателей.

6. ****Оптимизация каналов продаж:****

- Пересмотрел ассортимент и убрал неэффективные продукты. Запустил новую линию на основе актуальных ощущений и потребностей клиентов, что способствовало привлечению новой аудитории.

****Результаты и достижения:****

- ****Увеличение продаж:**** За год удалось увеличить продажи на 150%, вернув компанию на путь стабильного роста.

- ****Рост узнаваемости:**** Узнаваемость бренда возросла на 200% благодаря активным кампаниям в социальных сетях и сотрудничеству с влиятельными личностями.

- ****Улучшение клиентской лояльности:**** Уровень повторных покупок увеличился на 80% благодаря улучшению качества обслуживания и расширению программы лояльности.

- ****Расширение канала дистрибуции:**** Установили новые партнерские отношения с крупными сетями и интернет-магазинами, что усилило присутствие на рынке и улучшило доступность продуктов.

****Что было:****

- У компании не было четкой стратегии и присутствия в современных каналах, брендовое позиционирование было слабо выражено, и клиенты теряли интерес.

****Что стало:****

- За время моего руководства область маркетинга была трансформирована, что позволило компании не только восстановиться, но и занять лидирующие позиции на рынке гель-лаков, с активным вовлечением целевой аудитории и позитивным образом компании.

Июль 2019 —
Июль 2020
1 год 1 месяц

Кашин Алексей «Ты уникальная»

Руководитель отдела маркетинга и рекламы

- Изучение и мониторинг рынка, целевой аудитории и конкурентов
- Разработка общей концепции продукта и уникального торгового предложения
- Формирование стратегии продвижения продукта на рынке
- Формирование стратегии позиционирования (коммуникационной стратегии) бренда продукта или компании
- Сбор и анализ обратной связи клиентов о продукте или услуге
- Анализ эффективности маркетинговых кампаний, отслеживание метрик эффективности продвижения
- Разработка и запуск маркетинговой кампании товара, услуги или линейки продуктов
- Выбор наиболее эффективных каналов продвижения товара, услуги или линейки продуктов
- Формирование и контроль бюджета маркетинговых кампаний продукта
- Подготовка технических заданий на создание продающего контента в интернете
- Координация работы маркетинговой команды и смежных подразделений — дизайнеров, аналитиков, отдела продаж
- Организация и проведение рекламных акций
- Подготовка материалов для отдела продаж, информирование менеджеров о целевой аудитории, воронке продаж и ценностном предложении продаваемого продукта
- Мониторинг и оценка репутации, управление узнаваемостью и восприятием бренда компании
- Поиск, выбор и взаимодействие с подрядчиками по маркетингу, дизайну и контенту — площадками, агентствами и внешними специалистами
- Оценка существующей маркетинговой стратегии и эффективности ее реализации, работы маркетинговых команд в направлении или компании
- Формирование и совершенствование ценовой политики для линейки продуктов, разработка стратегий ценообразования

Май 2018 — Март
2019
11 месяцев

Резников Григорий “Gregory Motors”

Менеджер по маркетингу и PR

- Изучение и мониторинг рынка, целевой аудитории и конкурентов
- Разработка общей концепции продукта и уникального торгового предложения
- Контроль соблюдения сроков работы по проекту
- Организация и ведение документооборота
- Создание отчетов о прогрессе проекта для заинтересованных лиц
- Развитие стратегии коммуникации с заинтересованными сторонами проекта
- Контроль вовлечения заинтересованных сторон в проект, изменения их требований и ожиданий
- Взаимодействие с государственными органами
- Установление и поддержание стратегических отношений с ключевыми заинтересованными сторонами направления или компании
- Разработка концепции и дизайна сувенирной продукции, мерча компании
- Формирование стратегии позиционирования (коммуникационной стратегии) бренда продукта или компании
- Сбор и анализ обратной связи клиентов о продукте или услуге
- Анализ эффективности маркетинговых кампаний, отслеживание метрик эффективности продвижения
- Разработка и запуск маркетинговой кампании товара, услуги или линейки продуктов
- Выбор наиболее эффективных каналов продвижения товара, услуги или линейки продуктов

Апрель 2016 —
Май 2018
2 года 2 месяца

Байкальская луна

Маркетолог

- Изучение и мониторинг рынка, целевой аудитории и конкурентов
- Разработка общей концепции продукта и уникального торгового предложения

- Организация и ведение документооборота
- Разработка дизайна и концепции печатных и наружных маркетинговых материалов, включая баннеры, брошюры, плакаты и рекламные стенды
- Формирование стратегии продвижения продукта на рынке
- Сбор и анализ обратной связи клиентов о продукте или услуге
- Анализ эффективности маркетинговых кампаний, отслеживание метрик эффективности продвижения
- Разработка и запуск маркетинговой кампании товара, услуги или линейки продуктов
- Выбор наиболее эффективных каналов продвижения товара, услуги или линейки продуктов
- Разработка концепции и дизайна сувенирной продукции, мерча компании
- Формирование и контроль бюджета маркетинговых кампаний продукта
- Подготовка технических заданий на создание продающего контента в интернете
- Координация работы маркетинговой команды и смежных подразделений — дизайнеров, аналитиков, отдела продаж
- Организация и проведение рекламных акций
- Поиск, выбор и взаимодействие с подрядчиками по маркетингу, дизайну и контенту — площадками, агентствами и внешними специалистами
- Оценка существующей маркетинговой стратегии и эффективности ее реализации, работы маркетинговых команд в направлении или компании

Образование

Бакалавр

2021
Высшее

Байкальский государственный университет, Иркутск
Факультет экономики предприятия и управления бизнесом, Маркетинг (маркетолог)

2017
Бакалавр

Байкальский государственный университет экономики и права, Иркутск
Факультет гражданского и предпринимательского права, Маркетинг (маркетолог)

2016
Бакалавр

Сибирская академия права, экономики и управления, Иркутск
Туризм, Туризм (специалист по туризму)

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — A1 — Начальный

Навыки

- Продвижение бренда
- Планирование маркетинговых кампаний
- Организаторские навыки
- Маркетинговые коммуникации
- Управление бюджетом
- Управление командой
- Стратегическое планирование
- Стратегическое мышление
- Маркетинговые исследования
- Управление интернет-проектами
- Маркетинговое планирование
- Оперативное планирование
- Стратегический маркетинг
- Аналитическое мышление
- Руководство коллективом
- Планирование рекламных кампаний
- Программы лояльности для клиентов
- Вайбкодинг
- Ai
- Claude
- Claude code
- Автоматизация бизнес-процессов
- Автоматизация документооборота

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории В