



**Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>**

👤 32 года  
♂ Мужской  
📍 Кишинев

in 📷

## ТОП Навыки

- **Вебинары** · 5 лет
- **Управление Маркетингом** · 5 лет
- **Воронки продаж** · 4 года
- **Генерация Лидов** · 3 года
- **Прямой Маркетинг** · 1 год
- **Разработка новых продуктов** · 1 год

## Пожелания

- Полный день
- Гибкий график
- Частичная занятость
- Удалённо
- Гибрид (Дом/Офис)

## Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Средний

## Навыки

- Управление Маркетингом
- Воронки продаж
- Юнит-экономика
- Бизнес-процессы

# Руководитель отдела маркетинга

## Обо мне

Имею большой опыт в онлайн-маркетинге, особенно в нише образовательных проектов, франшиз и b2b.

Обладаю стратегическим мышлением, вдумчивым подходом к задачам, любовью к аналитике и показателям. Легко нахожу общий язык с разными членами команды, благодаря развитым коммуникативным навыкам и эмпатии. Имею опыт в организации работы команды и проведении презентаций. Готов помочь выстроить маркетинг в компании в качестве менеджера или быть в роли продуктового маркетолога (pm).

Мне лучше писать, а не звонить. Быстрее всего отвечаю в телеграм, но можно писать и в linkedin. Спасибо!

Владею румынским на базовом уровне (понимаю, но не свободно говорю), но готов быстро улучшить знания, так как учил язык в начальной школе. Также при необходимости готов в кратчайшие сроки улучшить английский язык. Долгое время жил в России, но переехал и хочу устраивать жизнь на родине, в Молдове. Имею гражданство Молдовы, готов работать и приносить пользу.

## Опыт работы

**Руководитель отдела маркетинга** · Take & Wake  
· Удаленно

*Июнь 2023 - Август 2024 · 1 год 3 месяца*

Руководил командой из 9 человек в проекте кофеен самообслуживания. Организовал систему регулярного менеджмента в отделе и среди подрядчиков, пересобрал отдел маркетинга, организовал систему стабильного выполнения плана по лидам.

Процессы:

- Управлял бюджетами, лидогенерацией, проектами, воронками и маркетинговыми продуктами направления.
- Настроил адекватную модель атрибуции.
- Выстроил систему квалификации лидов и скорринга.
- Собрали продающую и утепляющую автоворонки.
- Провели анализ аудитории через JTBD-сценарии и опросы. Пересобрали ключевые сегменты, повысили конверсию в

- Планирование и бюджетирование маркетинга
- Вебинары
- Запуск курсов
- Генерация Лидов

заявку в 2 раза.

Достижения:

- Средний ROMI маркетинга составил 1100%.
- За время работы продали 1110+ кофеен
- Достигли рекордных продаж за всю историю проекта.
- Организовали вебинары на 1000+ зрителей с конверсией в 25% из лида в продажу.
- Поднял конверсию главного лендинга в основной воронке в 2 раза.
- Добавил новый условно-бесплатный канал лидогенерации, который на регулярной основе начал давать до 150 теплых лидов с конверсией в продажу 4,5%

Вклад в развитие:

- Помог запустить новые линейки кофеен самообслуживания.
- Внедрил систему квалификации и скорринга лидов.
- Увеличил результаты основной воронки в 2 раза на этапе лидгена.
- Пересобрал и структурировал работу отдела маркетинга.
- Выстроил управляемую систему маркетинга и генерации лидов.

Навыки: Управление Маркетингом, Управление Командой, Генерация Лидов, Бизнес-процессы, Планирование, Воронки продаж, Вебинары, Crm-маркетинг, CustDev, Маркетинговые исследования

### **Ведущий маркетолог · Инфостарт · Удаленно** *Март 2022 - Июнь 2023 · 1 год 4 месяца*

Был ключевым маркетологом направления обучения в IT-компании Инфостарт. Управлял портфелем IT-курсов от программирования до управления проектами.

Процессы:

- Стабильно запускал по 5-8 онлайн-курсов в месяц.
- Участвовал в создании нескольких новых образовательных продуктов.
- Вёл проект по разработке концепции, фирменного стиля и сайта направления.
- Самостоятельно запускал рекламные кампании, писал и отправлял рассылки, создавал спец. проекты, проектировал лендинги, каталог.
- Участвовал в создании новых обучающих продуктов.
- Плотное взаимодействие с дизайнерами и подрядчиками по работам с сайтом компании.

Достижения:

- За год работы удалось наладить стабильную работу по привлечению на курсы компании.
- Сделали самый большой запуск за историю работы отдела обучения.
- Выстроил ассортиментную линейку ключевых продуктов.
- Запустил несколько новых курсов и переупаковал направление.

- Обеспечил устойчивый рост числа учащихся и их удовлетворенности.
  - Повысил узнаваемость бренда в IT-сообществе.
  - Глубоко работал с сегментацией базы, до этого подобной работы вообще не проводилось.
- Вклад в развитие:
- Создал и внедрил систему запусков курсов из месяца в месяц.
  - Выстроил детальную сегментацию большой базы пользователей IT портала.
  - Создал новую айдентику курсов и ассортиментную матрицу.
  - Запустил более 50 потоков различных курсов по 5 направлениям (программирование, управление проектами, it-анализ и т.д.). На все потоки состоялся набор.
- Навыки: Запуск курсов, Управление Маркетингом, Генерация Лидов, Прямой Маркетинг, Вебинары, Воронки продаж

## **Менеджер по маркетингу · Advance · Санкт-Петербург**

*Март 2021 - Февраль 2022 · 12 месяцев*

Отвечал за направление английского языка в образовательном центре Advance.

Управлял 9 автоворонками с еженедельными запусками, создал 2 прибыльные марафонские воронки, самостоятельно провёл 15 живых вебинаров, многие из которых с онлайн больше 1000 пользователей. Работал с ценообразованием и продуктовыми решениями.

Убрал убыточные воронки, сосредоточился на ключевых воронках, после турбулентного периода восстановил доходность направления и сделал процесс управляемым;

С новым спикером создали 3-дневный марафон, ROI которого со смешанного трафика (75% холодного/25% из базы) давал до 367% ROI на объеме рег. 1500+ рег;

Взял под контроль работу с трафиком, после этого наблюдалось снижение стоимости лида до 34%;

Синхронизировал работу с другими отделами, начал разработку новых продуктов, встроил демонстрацию продукта в воронки направления.

Организовал прогнозируемую работу с воронками, на каждом этапе было понятно, что тестировать и внедрять.

Навыки: Генерация Лидов, Управление Маркетингом, Вебинары, Воронка продаж, Продюсирование

## **Менеджер по маркетингу · Units · Удаленно**

*Сентябрь 2019 - Апрель 2020 · 8 месяцев*

Работал сначала email-маркетологом, а потом и полноценным менеджером по маркетингу в образовательном стартапе с инновационной методикой обучения с персональным инструктором.

Предложили заняться cgm-маркетингом с базой в районе

100000 несегментированных пользователей.

За время работы удалось выстроить с нуля работу с базой, сегментировать пользовательские группы, выстроить регулярную коммуникацию через email-канал с помощью регулярных и триггерных рассылок, были созданы цепочки коммуникации.

Далее расширили полномочия до менеджера по маркетингу.

Отдельно выстраивал работу по направлению quiz-маркетинга. Генерировали квалифицированные лиды на вебинары и микро-продукты. Контролировал направление quiz-маркетинга. Создали прибыльную воронку с очень низкой стоимостью лида.

– Удалось выстроить регулярную работу с неактивной email-базой. Совокупная окупаемость за полугодие составила 362% ROMI

Навыки: Email маркетинг, Генерация Лидов, Вебинары, Прямой маркетинг, Воронки продаж

## **Руководитель отдела автоворонки · Интеграционика · Удаленно**

*Ноябрь 2017 - Июль 2019 · 1 год 8 месяцев*

Руководил отделом автоворонки, в котором было 3 специалиста по автоворонкам и множество подрядчиков. Выстраивали полноценную систему привлечения по 5 продуктовым направлениям (ниша: онлайн-тренинги и психологические консультации)

Проектировали путь клиента, разрабатывали воронки продаж, подготавливали вебинары, запускали онлайн-активности, формировали сценарии вебинаров, комплекс посадочных страниц, цепочки коммуникации в email и мессенджерах. Составляли продуктовую матрицу, отбирали и совершенствовали продукты, организовывали спец. мероприятия для привлечения клиентов.

Тесно взаимодействовал с директором департамента маркетинга, был его правой рукой. Вместе составляли KPI сотрудников, формировали бюджет и маркетинговую стратегию;

Был инициатором запуска нового продукта, который приносил около 20% выручки компании;

Цифры:

- В месяц привлекали в среднем 12000 лидов
- Проведено под моим руководством — 43 вебинара в 2018 году и 34 в 2019 году
- Среднее количество людей на вебинаре — 1100 человек
- Средний ROI на автоворонки с внешнего трафика — 240%

Навыки: Воронки продаж, Вебинары, Управление Маркетингом, Разработка новых продуктов

## **Желаемая отрасль**

- Маркетинг / Реклама / PR

**Образование: Высшее**