



Элькин Алексей

Москва



+7 (995) 128-74-23



ВКонтакте



Instagram



Telegram

Обо мне

Аналитик, маркетолог и технарь с широким кругозором. 🔍💡

Умею работать с данными, выстраивать маркетинговые стратегии, оптимизировать бизнес-процессы. Есть опыт в продакшене (подкасты, видео, дизайн). Активно обучаюсь, применяю нейросети в работе. Спортивная мотивация и лидерские качества помогают в организации проектов.

Занимаюсь исследованием практического применения работы Майкла Портера по "Конкурентной стратегии".

Опыт работы

Дилер грузовой техники

Октябрь 2022 — Март 2025 (2 года 6 месяцев)

Москва, kt-kamaz.ru, truck-china.ru, dst-market.ru

Маркетолог, руководитель отдела

В подчинении 6 человек - специалист по контекстной рекламе, верстальщик, контент менеджер, smm, дизайнер, SEO специалист

Взял под контроль диджитал маркетинг.

На данный момент вся аналитика, анализ рынков, прогнозы по продажам компании, бизнес-аналитика при разработке и внедрении IT-продуктов.

Включил в работу нейросети для ускорения написания текстов и помощи при написании кода.

Более подробно:

Продажи и маркетинг:

- Определение того, что продавать, с чем сравнивать продукцию, какие каналы использовать для продвижения.
- Настройка аналитики для оценки эффективности работы.
- Изучение рынков.
- Прогнозирование объема продаж
- Расчеты доли рынка
- Составление аргументаторов для повышения осведомленности продавцов о преимуществах продукции.

Бизнес-аналитика и управление проектами:

- Написание технических заданий для разработки программного обеспечения.
- Управление проектами и разработка внутренних IT-продуктов.

Управление ресурсами и бюджетом

- Управлял 34 ресурсами, включая собственные сайты, арендованные площадки, классифайды и порталы.
- Разрабатывал технические задания для создания и обновления ресурсов.
- Обеспечивал актуальность информации и ассортимента.
- В продуктовом портфеле было 68 брендов, распределенных по 65 группам с подгруппами.
- Ежемесячный бюджет варьировался от 5 до 10 миллионов рублей.

Доработки и улучшения

Проблемы с контролем диджитал-маркетинга:

- Отсутствовал должный контроль за заявками с сайтов, что приводило к их потере на пути к CRM-системам.
- Некоторые заявки, попавшие в CRM, не доходили до менеджеров.

Решения:

- Найдено место утечки лидов на сайтах – восстановлено около 25% потерянных заявок.
- Выявлены проблемы с передачей заявок через систему Битрикс-24 – дополнительно возвращено 5-10% лидов.

- Проведена доработка и отладка CRM Битрикс-24.

Настройка аналитики:

- Организована веб-аналитика на всех сайтах.
- Настроен сбор и перенаправление трафика с арендованных ресурсов на корпоративные платформы.
- Реализован коллтрекинг и сквозная аналитика, ведется продуктовый подсчет эффективности каналов трафика.
- Создана и постоянно совершенствуется BI-аналитика на основе Yandex Data Lens. Планируется внедрение сбора сырых данных в ClickHouse с дальнейшей агрегацией в Yandex Data Lens.
- Регулярное отслеживание доли рынка

Организация колл-центра

- За три недели открыт и укомплектован колл-центр, включая проработку скриптов, разработку алгоритмов и обучение операторов.
- Осуществлен подбор и наем операторов, а также закупка и настройка необходимого оборудования.

Управление рекламным трафиком:

- Первые шесть месяцев лично контролировал привлечение трафика.
- После увеличения бюджета привлечены подрядчики для ведения таргета и Яндекс.Директ.

Организация мероприятий:

- Проведен клиентский день для представления нового продукта.
- Организовано участие в выставке строительной техники СТТ-2023, где был представлен новый продукт.

Обучение сотрудников

- Проводится обучение руководителей отделов продаж (РОПов) и менеджеров по работе в системе Битрикс-24.
- Разрабатывается обучающий курс по грузовой технике для новых менеджеров.
- Ведется взаимодействие с поставщиками для получения материалов по ассортименту.

Прочие достижения

- Наладил сотрудничество с блогером, специализирующимся на тяжелой технике.
- Привел ресурсы компании в соответствие с требованиями закона о маркировке.

Фотобанк:

- Создан и поддерживается большой фотобанк с оригинальными фотографиями техники.

ООО Гидраверс*Февраль 2021 — Апрель 2022 (1 год 3 месяца)*Иваново (Ивановская область), www.hydravers.ru**Маркетолог, руководитель отдела****Для отдела продаж:**

- Совместно РОПом описали бизнес процесс и составили воронку продаж. Подготовили для внедрения CRM.
- Составили отчеты для отдела продаж.
- Частично перевел отдел на облачную АТС, подготовил к интеграции с CRM.
- Начали внедрять CRM и обучать менеджеров работе в ней (процесс затянулся).
- Составил пресейл таблицу (для ABM-маркетинга)- собрал базу компаний в интересующих отраслях с контактами ЛПР, клиентами, описание продуктов.
- Переработал презентацию компании для разных отраслей.
- Провели ABC-анализ клиентов.

Упаковка:

- Разработал УТП и Позиционирование
- Создавал лендинги для промо продуктов.

Общий маркетинг:

- Описали бизнес модель Остервальда.
- Разбил клиентскую базу на сегменты.
- Описал Целевую аудиторию.
- Комплектовал компанию на выставки (заказ стенда, оформление стенда, заказ POS-материалов, создавал печатную продукцию)
- Дизайнил печатную продукцию.
- Использовал услуги от "Центра поддержки предпринимательства"

Интернет-маркетинг:

- Составил структуру для переработки сайта с точки зрения SEO. (сбор запросов, кластеризация, структура)
- Составил тз сайта чтоб он соответствовал бизнес задачам компании:
 1. Сбор SEO трафика.
 2. Каталог, демонстрация продукта в КП.
 3. Помощь менеджерам в кроссании номенклатуры с продукцией конкурентов.
- Создал доменную почту.
- Настроил контекстную рекламу.
- Пробовали зайти на маркет плейсы.

Составил бюджет на маркетинг на 2022 год.

ООО Гарпикс

Июль 2020 — Декабрь 2020 (6 месяцев)

Маркетолог, PR

Занимался поиском и взаимодействием с копирайтерами. Немного тех кто умеет писать на темы по IT (Составил темы, проработал структуру статьи, отправил копирайтеру, принял работу или отправил на доработку, оправил ТЗ дизайнеру на иллюстрации, оправил статью в продакшн - внутренний или внешний блог.)

Поиск и размещение компании на информационных порталах (Платных статей не размещали).

Работа с подрядчиками по контекстной рекламе (составить ТЗ, согласовать рекламу, предоставить баннеры от дизайнера, корректировка рекламы) - за месяц было 37 заявок, 10 целевых (среди них IT компания Ланит).

Нашел тендерную площадку IT компании CROC и совместно с отделом продаж и юридическим отделом зарегистрировали там компанию.

Два месяца "продавливал" доработку сайта, еще полтора месяца совместно с отделом продаж составляли ТЗ на доработку сайта. Составил структуру вложенности и внутренней перелинковки страниц сайта и блога.

Настроил первичную аналитику: яндекс метрику с событиями, Google Analytics через гугл тег менеджер, пиксели и счетчики VK, Fb, Mtarget.

Составил стратегию для ссылочного профиля без покупки ссылок.

Занимался SEO оптимизацией уже готовых страниц - кейсы, статьи. Составил план работ на следующий год по переписыванию не актуальных и некачественных статей. Составил план публикаций на следующий год для VC, Spark, Habr (структура переработки кейсов).

Поиск и подготовка к выставкам и мероприятиям (с выставки зашли 6 лидов и уже состоялась 1 продажа).

Составил план маркетинговых активностей на следующий год (вебинары, консультационные марафоны, выставки).

Отбор проектов совместно с PR-менеджером для конкурсов.

Настраивал таргетированную рекламу для IT стартапа внутри компании (зашли с рекламы несколько компаний для тестирования продукта).

Занимался размещением продукта на отраслевых порталах.

Сделали рекламную коллаборацию с обучающим центром. В следующем году планировал с ними провести ряд вебинаров для продвижения продукта.

Составил стратегию контент маркетинга.

ООО "Планета плюс" (Фитнесс консалтинг групп)

Декабрь 2019 — Июнь 2020 (7 месяцев)

Маркетолог, руководитель отдела

1. Взаимодействие и контроль подрядчиков по таргетированной и контекстной рекламе.
2. Взаимодействие с подрядчиками по поддержке сайта.
3. Внедрил систему отчетов по рекламной кампании.
4. На основе CRM составил путь клиента (CJM)
5. На основе CJM переделал структуру сайта по франшизе и составил структуру рекламной кампании.
6. Собрал данные компании разбросанные по подрядчикам под управление одного человека.
7. Занимался анализом конкурентов и расчетом объема рынка по франшизе.
8. Составил стратегию для развития и переупаковки проекта "Консалтинг в фитнес индустрии" (передал для внедрения).
9. Исследовал рынок танцевальных студий США

Индивидуальное предпринимательство / частная практика / фриланс

Май 2018 — Декабрь 2019 (1 год 8 месяцев)

Работал с компанией ООО "Амадель" <http://amadel37.ru>.

Вел таргетированную рекламу.

Занимался размещением компании на тематических форумах и закупкой баннерной рекламы.

Занимался наполнением сайта.

Делал письма для Email - рассылки и рассылал.

Работал с компанией ООО "Иллюминатор" <http://illuminator3000.ru>.

Занимался таргетированной рекламой в Фейсбуке, Майтаргете и Вконтакте для компании застройщика и компании по продаже запчастей для спецтехники.

Так же занимался:

1. Составлением стратегии для выхода продукта на отечественный рынок.
(телемедицина)
2. Составлением плана продвижения на отечественном рынке для приложения
(приложение для работы с документами на основе блокчейн)
3. Составлением медиаплана и плана продвижения для B2B проекта работающего
в сфере добычи полезных ископаемых.
4. Помощью в продвижении в соц сетях детского центра
5. Разовыми работы по типу: продвинуть видеоролик или настроить рекламу мероприятия.

**Спортивный клуб Fox skaters/федерация
роллерспорта Ивановской области**

*Сентябрь 2014 — Май 2018 (3
года 9 месяцев)*

Иваново, Ярославль, Москва

Собственник, тренер, организатор мероприятий.

1. Развитие и продвижение клуба, поиск клиентов:

В соц сетях

Контекстная реклама

Взаимодействие с партнерами.

Поиск площадок для занятий.

Участие в выставках и городских мероприятиях.

Ценообразование.

Кросс-маркетинговые мероприятия.

Создание контента.

2. Организация мероприятий.

2015 год - 3 мастер класса

2016 - 2018 годы 7 детский и взрослых соревнований. В 2016 году организовал соревнования которые вошли в международный рейтинг (в России на тот момент они не проводились уже два года и с тех пор тоже не проводятся)

3. Организация тренировочного процесса. Написание программ занятий и подготовки спортсменов.

В роли тренера подготовил учеников вошедших в ТОП 10 спортсменов России.

Индивидуальное предпринимательство / частная практика / фриланс

*Июнь 2012 — Сентябрь 2012
(4 месяца)*

Организатор проката

Прокат роликовых коньков

Образование

Московский технологический институт, Москва	2026
Ивановский Энергетический колледж, Иваново	2013
Профессиональный лицей Ивановского государственного архитектурно-строительного университета, Иваново	2007

Повышение квалификации, курсы



Product Heroes. Продуктовый курс Ильи Красинского и Кристины Бурмистровой. (heroes.camp)	2025
«Как делать продукт» тренинг по Advanced Jobs To Be Done. Авторский тренинг Вани Замесина (zamesin.ru/producthowto/)	2024
Обучение по Яндекс Метрике от А до Я. Яков Осипенков (osipenkov.ru)	2023
SQL интерактивный курс. Дальневосточный федеральный университет (stepik.org)	2022
Программирование на Python. Института биоинформатики (stepik.org)	2022
Микроэкономика: базовый курс. Теория спроса и предложения. Дальневосточный федеральный университет (stepik.org)	2022

Основы тестирования игр. Центр тестирования игр GCore QA (stepik.org)	2022
Software Testing Introduction / Основы QA. EPAM (learn.epam.com)	2022
Построение отдела продаж. Курс Екатерины Уколовой	2021
Курс по продвижению на YouTube. Эльдар Гузаиров	2021
"Поколение Python": курс для начинающих. BEEGEEK (stepik.org)	2020
SQL базовый курс. Beegik (stepik.org)	2020
Введение в базы данных. Computer Science (stepik.org)	2020
Основы верстки (HTML, CSS, JS). Онлайн университет Skillbox	2020
Маркетинг на основе данных. Академия агентства Paperplanes (paperplanes.academy.ru)	2020
Математика для всех. Алексей Савватеев, МФТИ (coursera.org)	2020
Интернет маркетолог для B2B и сложных рынков. Центр онлайн обучения: MaEd.ru(Маркетинговая группа Комплето)	2020
Подготовка к сертификации по googl ads. elama.ru	2019
Сертификация MyTarget. mail.ru	2019
Продвинутая настройка таргетированной рекламы в Facebook. TargetTraining Алексея Князева	2019
Таргетированная реклама в Facebook и Instagram. НИЦ АРТ Дмитрия Румянцева	2018




Ключевые навыки и компетенции




1. Технические навыки: 

2. Маркетинг и аналитика: 




- Программирование: Базовые знания Python, JavaScript, HTML, CSS, SQL. 
- Аналитика данных: Работа с Яндекс.Метрикой, Google Analytics, Google Tag Manager, Yandex DataLens. 
- Проектирование IT-продуктов и сайтов с точки зрения JTBD и CJM фреймворков
- Нейросети

Мультимедиа:



- Опыт монтажа видео в Sony Vegas 
- Работа с подкастами (запись, монтаж, публикация) 
- Знание Photoshop, CorelDraw, Figma 

- Описание бизнес-процессов, построение воронок продаж. 
- Внедрение CRM, коллтрекинга, обучение сотрудников. 
- Создание колл-центра
- Построение сквозной аналитики
- ABC-анализ клиентов,
- Сегментация ЦА
- Расчет плана продаж исходя из целей компании и процентного распределения продукции на рынке.
- JTBD - исследования (в сегментации ЦА)
- Построение CJM. 

Маркетинговая стратегия:

- Разработка УТП, позиционирование бренда. 
- Создание лендингов, печатных материалов, POS-материалов. 
- SEO-оптимизация, контекстная реклама, работа с маркетплейсами. 

Аналитика:

- Настройка сквозной аналитики, веб-аналитика, контроль лидогенерации. 
- Исследования рынка - объем рынка, кто клиенты, где находятся 

Примеры работ

2023-2025 годы

- Проектирование дашбордов и расчеты для компании по продаже грузовиков: <https://vk.cc/cKU5LL>
- Техническое задание на создание лендинга: <https://vk.cc/cKU7KE>
- Фотограф: <https://vk.cc/cLEIUUs>

2022 год

- Описание сегментов ЦА для алюминиевого остекления: <https://vk.cc/cKC9eU>

2021 год

- Проект контекстной рекламы для Гидравлических компонентов: <https://vk.cc/cLEKAc>
- Описание сегментов ЦА для гидравлических комплектующих: <https://vk.cc/cKC9p9>
- Сбор данных по представителям Агропромышленной отрасли: <https://vk.cc/cLFasB>
- Проект внутренней перелинковки (навигация) Гидравлические компоненты: <https://vk.cc/cLF1gy>
- Проектирование структуры сайта Гидравлические компоненты: <https://vk.cc/cLEJxi>

2020 год

- Описание сегментов ЦА для франшизы боксерских клубов: <https://vk.cc/cLERvU>
- Описание сегментов ЦА для фитнес консалтинга: <https://vk.cc/cLEXSP>
- Обзор рынка для CRM фитнес клубов: <https://vk.cc/bXB0CA>
- Обзор объема рынка для спортивного клуба единоборств: <https://vk.cc/cLES5Z>
- Расчет показателей для увеличения выручки фитнес клубов: <https://vk.cc/cKCedB>
- Рекламная стратегия франшизы боксерского клуба: <https://vk.cc/cKU5OG>
- Текстовый прототип сайта для компании по консалтингу в фитнес индустрии: <https://vk.cc/cLEQWF>

Другие работы

- афиша - <https://vk.cc/bXB6kV>
- расписание - <https://vk.cc/bXB6mT>

- прайс - <https://vk.cc/bXB6rH>
- логотип - <https://vk.cc/bXB6tJ>
- подкаст психолога - <https://music.yandex.ru/album/35082754>
- видео - https://vk.com/video-51256457_456239025, https://vk.com/video-51256457_167269467, https://vk.com/video12514661_171069761, https://vk.com/video12514661_171098514, https://vk.com/video12514661_171525945

Публикации

Об аутстаффинге (VC.ru)

<https://vc.ru/u/567763-garpix/180019-kogda-nuzhno-i-mozhno-ispolzovat-autstaffing>

Аутстаффинг (Spark)

<https://spark.ru/startup/garpix-it/blog/69037/neskolko-slov-pro-autstaffing>

Аналитика в доставке воды и кофе (VC.ru)

<https://vc.ru/u/705529-alex/201064-kak-kompanii-po-dostavke-vody-i-kofe-mogut-perestat-teryat-vyruchku-ispolzuya-dannye-i-chelovecheskuyu-len>

Как приемы маркетинга могут помочь в поиске работы?

[ссылка](#)

Куда деваются лиды из CRM?

[ссылка](#)

Как мы создали колл-центр

[ссылка](#)

Как организовал систему аналитики в организации










[ссылка](#)

Как пошагово провести ABC-анализ ассортиментной матрицы

[ссылка](#)

Telegram-канал: <https://t.me/zapiskialeksa> 

Личные качества и интересы

- Аналитический склад ума – умею интерпретировать данные, искать закономерности, принимать решения на основе анализа. 
- Обучаемость – ежегодно планирую обучения, регулярно читаю, осваиваю новые технологии (включая нейросети).  
- Разносторонность – интерес к разным сферам, даже не связанным с профессией. 
- Спорт и активность: 
 -  Серебряный призер ЧР по прыжкам в высоту на роликах (2015, 2017)
 -  Участник Red Bull Crashed Ice 2015 - https://vk.com/video12514661_171565588
 -  Участие в открытии Олимпиады в Сочи-2014 - https://vk.com/video-51256457_167904171
 -  Организатор соревнований по роллер-спорту, тренер (вывел учеников в топ-10 РФ).

Как я работаю с проблемами:

1. Руководитель приходит и говорит что у нас есть проблема - чаще всего я уже знаю о ней и она у меня в работе.
2. Прихожу и говорю - у нас есть проблема, ищу решение:
3. Прихожу и говорю - у нас проблема, вот варианты решений, предпочтительно вот такое, и дальше в зависимости от статуса, либо уже в работе, либо на стадии переговоров, либо надо согласовать.
4. Прихожу и говорю, была проблема, вот так решили.
5. Прихожу и говорю - есть проблема, вот варианты решения, но я не могу определить какой лучше, помогите определиться. Далее рассуждаем и приходим к варианту.

6. Прихожу и говорю - есть проблема, но я не понимаю как к ней подступиться, уже все книги перебрал, гугл изучил но ничего в голову не приходит.