

Опыт работы

1. Аналитик. Product marketing. Интернет-маркетолог С января 2015 (6 лет, 9 мес.)

<https://4cx.ru> — Индивидуальный предприниматель. Самозанятый

3.5 года занимался комплексным ведением всего интернет-маркетинга у клиентов и созданием сайтов в рамках этих проектов. Работа в основном «руками» по самостоятельной настройке рекламы.

С июля 2018 решил сузить специализацию и сфокусировался только на:

- Общие консультации по digital-маркетингу (стратегия);
- Работа с сервисами автоматизации маркетинга, продаж, поддержки;
- Настройка сквозной и веб-аналитики.

С весны 2020 пошёл уклон в сферы, связанные с продуктовыми исследованиями, работой с данными и аналитикой.

Круг клиентов: в основном был малый и микро-бизнес, преимущественно B2C. Из B2B - радиооборудование, промышленная печатная техника.

Отрасли: Производство и продажа электроники. Автострахование. Авторемонт. Продажа туристических товаров. Строительство.

Магистральный клиент, работаем уже 6 лет: ООО «Лема», производитель электроники под брендом Hunterhelp

В 2015-2017 году ставил им весь маркетинг с нуля. В дальнейшем курировал работу штатных маркетологов и занимался внедрением, поддержкой разных сервисов: Planfix, amoCRM, Carrot Quest, Fibery и т.п.

С весны 2020 и примерно с год — активно занимался новой разработкой «Лемы», GSM-камерой KUBIK, именно как продуктом. Выполнял роли близкие к Product marketing manager и Аналитика.

Из значимых достижений на этом поприще:

1. Доказал владельцам компании, что старые подходы к разработке и продвижению работать не будут. И надо применять именно продуктовый подход.
Как результат, владельцы начали выделять время и на обучение по данной теме, и на проведение исследований, и на тестирование гипотез. Совместно со мной прошли региональный акселератор.
2. «Продавил» необходимость разработки нескольких принципиальных вещей в функциональности камеры, без которых она не имела ценности у новых сегментов пользователей.
3. Вышли на стабильный ежемесячный объём продаж камеры. Полностью продана первая серийная партия.

Сферы компетенций

Интернет-маркетинг и веб-аналитика

10 лет. В роли исполнителя и квалифицированного заказчика. Контроль общей стратегии продвижения по каналам. Работал в основном с товарами с длинным циклом сделки (от полугода и более).

SaaS-системы (CRM, управление проектами)

6 лет. В роли технического специалиста (интегратор). В малой степени в роли бизнес-аналитика.

Product marketing, исследования и аналитика

1 год. Поиск ЦА и УТП. Качественные и количественные исследования на базовом уровне. Работа со стейкхолдерами. Выстраивание стратегии продвижения продукта.

—

Профессиональные цели

Своё развитие в ближайшие 10 лет вижу именно в сфере автоматизации и работе с данными (знаниями).

Предполагаемые вектора:

- No-Code Integrator
- Service designer
- BI-разработчик
- Data-engineer

Примеры прикладных проектов, которыми занимался:

- <http://inlok.ru> - сайт на Drupal.
- <https://kubikcam.ru> - сайт на WordPress + Tilda + Ecwid.
- <https://hunterhelp.biz> - мультилендинг на Tilda + Ecwid.
- <https://hunterhelp.shop> - интернет-магазин на Shop-Script 7.
- Группы в ВКонтакте [Охота с Hunterhelp](#) и [Фотоловушки KUBIK](#).

2. Ассессор-тестировщик. Дек 2017 — Март 2019 (1 год, 4 мес.)

[ООО «Яндекс»](#)

Работа по трудовому договору по совместительству (частичная занятость).

- регрессионное тестирование разных продуктов по готовым сценариям;
- исследовательское тестирование новых возможностей.

3. Key Account Manager, Project Manager Окт 2010 — Апр 2013 (2 года, 7 мес.)

[Formoza-Архангельск](#) - торговля компьютерной техникой

Обязанности:

- Ведение ключевых клиентов компании: текущие продажи и проработка проектных закупок.
- Проектные продажи госзаказчикам в рамках 94-ФЗ и 223-ФЗ. 2 года отвечал за все гос. закупки в компании единолично. В дальнейшем курировал работу 7 менеджеров корпоративного отдела.
- Работа с производителями по вопросам продвижения новых продуктов, проведению совместных мероприятий. Напрямую работал с Intel, Samsung, Netgear, Epson, ESET.

Достижения:

- Замена 30% компьютерного парка в Северном Арктическом Федеральном Университете, более 600 компьютеров – www.narfu.ru
- Замена 50% компьютерного парка в ОАО «СПО «Арктика», поставки более 200 компьютеров, 3-х инженерных машин - www.spoarktika.ru
- Получение статуса партнера от Netgear, обучение инженера, проведение мероприятия для клиентов по оборудованию, формирование демо-фонда на бесплатной основе.
- Ведение переговоров с Samsung и подготовка документации по открытию первого в области монобрендового магазина. Было получено одобрение от Samsung и подготовлен план магазина.

4. Руководитель отдела маркетинга, интернет-маркетолог Янв. 2002 — Сен. 2010 (8 лет, 9 мес.)

2002 - 2003 годы — Руководитель отдела маркетинга в крупных местных розничных сетях: «Барс» (мототехника) и «Карат» (ювелирные изделия).

2004 - 2010 годы занимался собственными проектами, работал интернет-маркетологом на фрилансе (создание сайтов, SEO, контекстная реклама), выпускал корпоративные газеты и организовывал events для клиентов.

Сертификаты

«Google Analytics Individual Qualification»
[сертификат](#)

Партнер amoCRM
[сертификат](#)

Курс «Tableau Fundamentals» и badge «Tableau Author»
[сертификат](#), [бедж](#)

Курс «Как заработать на автоматизации маркетинга», Mindbox
[сертификат](#)

Программа «Product Mindset Beginner»
[сертификат](#)

—

Навыки

Общий анализ.
Разработка стратегии



Координация проектов.
Команды до 10 человек



Сбор требований.
User story



JTBD. CJM. Исследования



PlanFix. amoCRM. UniSender



Carrot Quest и Mindbox



Сквозная аналитика
и Google Analytics



[Расширенное резюме и
расшифровка навыков »»](#)