

# Галиакберов Альберт Таирович

Директор по маркетингу и цифровой трансформации

Скачать PDF-версию

Санкт-Петербург, готов к релокации | +7 (995) 599-66-15 | a9633254529@icloud.com | Telegram: @gvingm

## Ключевая информация

Директор по маркетингу и цифровой трансформации с 15-летним опытом в B2B и B2C. Специализируюсь на разработке и внедрении комплексных стратегий, объединяющих маркетинг, продажи и операционные процессы для кратного роста бизнеса. Архитектор сквозных IT-экосистем (CRM, FSM, ERP), обеспечивающих прозрачность данных и автоматизацию полного цикла от лида до прибыли. Доказанный опыт увеличения оборота до 400% и повышения рентабельности на 25% за счет системного подхода к управлению.

## Ключевые компетенции

### Стратегия и рост бизнеса

- B2B & B2C Marketing Strategy
- Go-to-Market & Product Marketing
- Account-Based Marketing (ABM)
- Сбалансированная система показателей (BSC)

### Цифровая трансформация

- Внедрение CRM/ERP (Битрикс24, 1C)
- Управление бизнес-процессами (BPMN)
- Field Service Management (Planado)
- Интеграция IT-систем

### Лидогенерация и Performance

- PPC (Яндекс.Директ, Google Ads)
- Programmatic & Media Advertising
- Управление многоканальными кампаниями
- Лидогенерация на маркетплейсах

### Аналитика и технологии

- Сквозная аналитика (CallTouch, Alytics)
- BI и визуализация данных (GDS)
- A/B-тестирование и CRO

Карьерный путь и достижения

ООО «БиоПрайм»  
Директор по маркетингу  
и развитию

ООО «Маринэк»  
Руководитель отдела  
маркетинга

Столбери  
Интернет-маркетолог

ООО «1-й Конвейерный  
Завод»  
Руководитель отдела  
маркетинга и рекламы

Сеть клиник  
«Айсберг+»  
Руководитель отдела  
маркетинга и рекламы

ООО «БиоПрайм»

Директор по маркетингу и развитию

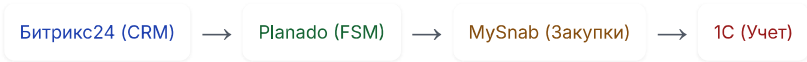
Январь 2023 – Июль 2024

Нанятый для усиления лидогенерации, выявил и устранил системные операционные проблемы, препятствующие масштабированию бизнеса. Выступил архитектором полной цифровой трансформации компании.

- **Спроектировал и внедрил с нуля комплексную операционную IT-экосистему**, интегрировав Битрикс24 (CRM), Planado (FSM), MySnab (Закупки) и 1C, устранив хаос в коммуникациях.
- **Разработал и внедрил систему операционного учета**, впервые обеспечив руководство данными в реальном времени о маржинальности по каждой сделке.
- **Управлял маркетинговым бюджетом до 3 млн руб./мес.**, добившись генерации до 350 MQL/мес. (B2C) и 150 MQL/мес. (B2B).
- **Построил систему сквозной аналитики**, объединив 12 разрозненных рекламных кабинетов и внедрив CallTouch и Alytics.
- **Инициировал и протестировал более 8 новых каналов привлечения**, включая Programmatic, Avito (120+ лидов за 2 месяца) и технологии DMP.

Кейс: Цифровая трансформация в «БиоПрайм»

Интегрированная IT-экосистема



Автоматизация полного цикла от продажи до отгрузки

