
Руководитель отдела маркетинга

Москва

Уровень образования: Высшее

Оценка рекрутера
Наталья М.

Кандидат — зрелый Head of Marketing с навыками в digital, PR, CRM, B2B и e-commerce. Умеет строить отделы и процессы с нуля, внедрять метрики (CPL, CAC, LTV), развивать IT-продукты, работать с агентствами, AI, медиа и партнёрами. Сильный командный лидер, способный взять под контроль как growth marketing, так и стратегическое развитие бренда.

Рекомендации:

- Подходит для product-компаний, IT-сервисов, телемедицины, финтеха
- Может занять позицию CMO, Head of Growth или Marketing Lead
- Готов к KPI, команде 5–20 человек, управлению подрядчиками и P&L

Риски:

- Много инициатив — требуется фокус от собственника
- Может требовать свободы действий и доверия со стороны топменеджмента

Итог: Рекомендуется к найму. Сильный digital-архитектор и системный лидер. Может быстро трансформировать отдел,увеличить лидогенерацию и укрепить бренд.

Прочие навыки:

PR

SMM

SEO

AI маркетинг

Яндекс.Директ

Лидогенерация

Веб-аналитика

CRM-маркетинг

Яндекс.Метрика

Развитие бренда

Google Analytics

Digital Marketing

Internet Marketing

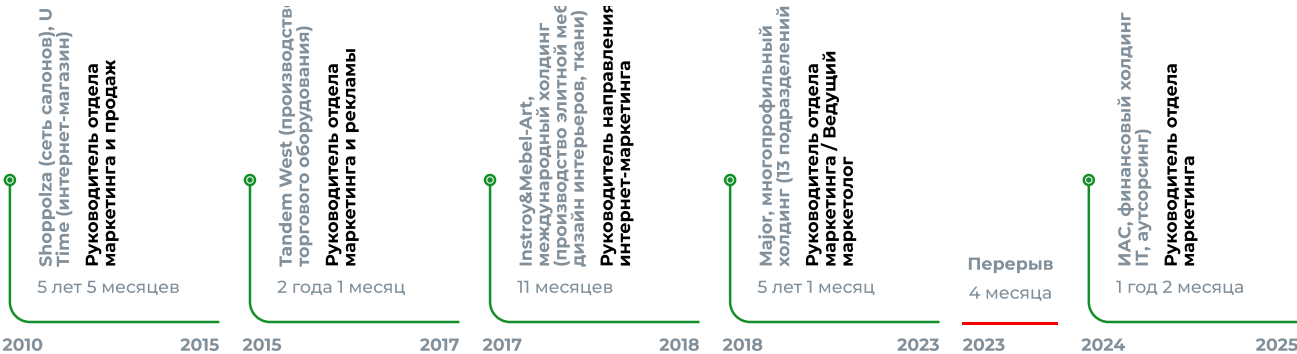
Продвижение бренда

Построение команды

и ещё 15 навыков..

История кандидата

Общий опыт работы: 14 лет 8 месяцев



Опыт работы: 14 лет 8 месяцев

1 год 2 месяца

05.2025 - 01. 2024

ИАС, финансовый холдинг (банк, IT, аутсорсинг)

г. Москва

Руководитель отдела маркетинга

Обязанности и достижения:

- Реформировал отдел маркетинга (performace, дизайнеры, аналитики и др), выстроил бизнес-процессы
- Разработал стратегии 360 для 2-х юнитов. Запустил пул новых продуктов. Запустил новый сайт на Bitrix.
- Управлял всей многоканальной лидогенерацией. Запустил "с нуля" вебинарную воронку (> 1000 топ-лидов). Внедрил элементы Account-Based (ABM).
- Реализовал десятки PR-активностей с блогерами и деловыми СМИ (Forbes, РБК, Актион и др.). Организовывал участие в более 40 event (выставки, конференции, бизнес-завтраки)
- Автоматизировал управление репутацией, сбор NPS и CSI. Запустил съёмки видео отзывов.
- Курировал создание контента (статьи, новости, интервью, презентации и т.д.). Внедрил работу с AI-инструментами (в 2,5 раза выросла скорость).

Имею благодарственное письмо руководства
<https://disk.yandex.ru/i/B5siupLca-L64Q>

Достижения:

- Реформировал отдел (performace, дизайн, аналитика)
- Запустил 2 product strategy 360 + новый сайт (Bitrix)
- Вебинары (> 1000 лидов), ABM, автоматизация сбора NPS/CSI
- PR в Forbes, РБК, Актион, участие в 40+ событиях
- Удвоил объёмы контента, внедрив AI-подход

Причина увольнения:

Успешно реализовал весь цикл трансформации, ищет вызов

5 лет 1 месяц

11.2023 - 10.2018

Major, многопрофильный холдинг (13 подразделений)

г. Москва

Руководитель отдела маркетинга / Ведущий маркетолог

В рамках холдинга работал в 2-х компаниях (перешел с повышением).

Major Clinic, сеть медицинских центров (4 филиала, 38 направлений)

Обязанности и достижения:

- Создал "с нуля" и управлял отделом маркетинга. Выстроил все внутренние и внешние бизнес-процессы
- Разработал стратегии продвижения брендов Major Clinic и Major Beauty
- Запустил и развил сайт (+ 40% рост трафика/мес), личный кабинет и единое мобильное приложение (используют > 60% пациентов). Внедрил множество инструментов (чат-боты и др).
- Организовал систему лояльности и работу с базой CRM. Автоматизировал управление репутацией (NPS > 80%).
- Запускал новые продукты, акции, оптимизировал ценообразование (Unit-экономика, CustDev-опросы, CJM-карты)
- Разработал брендбук, рекламные шаблоны, сценарии, контент-планы. Управлял созданием контента (экспертные статьи, фото, видеоролики).

Результат - Major Clinic вошла в ТОП-100 РФ по выручке (рейтинг Vademecum, 2023). Имею благодарственное письмо руководства
<https://disk.yandex.ru/i/4KpdZA1cWU7Pvw>

Major Auto, автомобильный бизнес

Обязанности и достижения:

- Выполнял KPI по трафику и продажам в 24-х дилерских центрах
- Управлял командой лидогенерации (бюджеты до 12 млн.руб/месяц)
- Внедрил «с нуля» (совместно с коллегами) call tracking, сквозную аналитику, новые стратегии (кейс на конференции Авто.ру), элементы Agile и Growth Hacking (A/B-тесты и др). Результат - снизил CPL до 30% по группе марок
- Управлял созданием контента для 17 дилерских сайтов. Запустил пул продающих landing page.
- Лидировал в кросс-функциональных проектах холдинга: запуск онлайн-бронирования, настройка email-маркетинга (+5%

Достижения:

Достижения (Major Clinic):

- Рост трафика на 40%, запущено единое приложение
- CRM + loyalty + контент + брендбук
- Major Clinic — в ТОП-100 РФ по выручке

Достижения (Major Auto):

- Снижение CPL на 30%, внедрение call tracking
- Контент на 17 сайтов, email-маркетинг (+5% продаж)
- Кейсы с Авто.ру и собственное MVP приложения

продаж), разработка MVP приложения, съемки для Youtube-канала, автоматизация обработки отзывов и др.

Имею благодарственное письмо руководства
<https://disk.yandex.ru/i/w-Gdr2bJDEvTWw>

11 месяцев
10.2018 - 11.2017

Instroy&Mebel-Art, международный холдинг (производство элитной мебели, дизайн интерьеров, ткани) г. Москва

Руководитель направления интернет-маркетинга

Обязанности и достижения:

- Масштабировал и управлял командой маркетинга
- Разработал стратегию продвижение и фирменный стиль для нового бренда Lifestyle Unico. Запустил «с нуля» e-commerce магазин (2000 SKU) и сайт для международного дизайнерского проекта Global Intersol
- Внедрил data driven - подход. Построил омниканальные воронки в связке с 5-ю офлайн-салонами
- Запустил Youtube-канал и организовал серию съемок в Италии. Организовал коллаборации с медийными звездами (Дмитрий Нагиев и др) и кросс-партнерство с брендами Samsung и IL Patio
- Запустил видео-консультации для регионов (впервые на мебельном рынке)

Достижения:

- Полноценный запуск интернет-магазина + бренд Lifestyle Unico
- Youtube, видео-консультации, коллаборации

2 года 1 месяц
11.2017 - 10.2015

Tandem West (производство торгового оборудования) г. Москва

Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Обязанности и достижения:

- Собрал и управлял командой из подрядчиков
 - Полностью изменил позиционирование бренда Tandem West. Инициировал запуск новой продуктовой линейки.
 - Провел глобальную модернизацию сайта. Запустил пул продающих landing page.
 - Внедрил инструменты аналитики и отчетности, совместно с РОП внедрил CRM.
 - Запустил партнерскую программу и новую программу лояльности. Организовал работу с отзывами и сбором контента.
- Результат - в 2,3 раза вырос средний чек, на 70% выросла выручка, компания вышла из валютного кризиса 2014 года

5 лет 5 месяцев
10.2015 - 05.2010

Shoppolza (сеть салонов), Unit Time (интернет-магазин) г. Москва

Руководитель отдела маркетинга и продаж

Обязанности и достижения:

Развил "с нуля" два бренда - сеть магазинов электронных подарков (4 офлайн салона) и интернет-магазин наручных часов (5000 SKU).



Хобби

AI-маркетинг, мотоциклы



Образование

- 2008 **Московский государственный технический университет гражданской авиации, Москва**
Техническая эксплуатация транспортного радиооборудования
Техническая эксплуатация радиоэлектронного оборудования летательных самолетов



Повышение квалификации, курсы

- 2025 **Нейросети для руководителя. Сертификат CBS**
City Business School
- 2025 **Generative AI: Chat GPT & Prompt Engineering. Сертификат Udemy**
Udemy
- 2024 **Нейросети в работе маркетолога. Сертификат MAED**
Академия MAED (NIMA)
- 2020 **Директор по digital-маркетингу. Диплом EDLEA**
City Business School
- 2018 **Growth Hacking Strategies & Product Marketing. Сертификат Udemy**
Udemy
- 2018 **Mini-MBA. Управление маркетингом. Диплом EDLEA**
City Business School
- 2017 **Google Analytics. Сертификат Google**
GAIQ
- 2017 **Управление продуктом. Диплом и удостоверение Нетологии**
Центр онлайн-образования ООО "Нетология-групп"
- 2017 **Веб-аналитика. Диплом и удостоверение Нетологии**
Центр онлайн-образования ООО "Нетология-групп"
- 2016 **Интернет-маркетинг. Диплом и удостоверение Нетологии**
Центр онлайн-образования ООО "Нетология-групп"
- 2015 **Яндекс Директ. Сертификат Яндекс**
ООО "Яндекс"



Знание языков

Русский — Родной



Управление ТС

Категория ВУ — В

Наличие ТС — Да