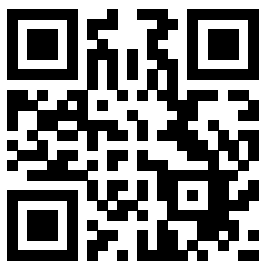
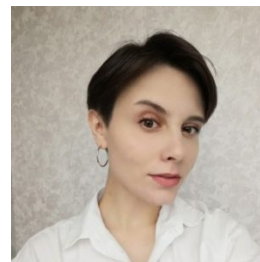


Кристина Крук — Digital Marketing Specialist



Senior
1 500 USD/MONTH
Полная занятость
Удаленная работа
Релокация
Контакт: geeklink.io/cv-95383



Навыки

Email-маркетинг, SEO, SMM, Аналитика, контекстная реклама, контент-маркетинг, Разработка маркетинговой стратегии лидогенерации, Реклама в соцсетях, Тестирование гипотез.

Опыт работы

• RocketData

с января 2022 — по текущее время - Digital Marketing Team Lead

1. Анализ воронки продаж, поиск точек контакта с клиентом и выстраивание воронок лидогенерации.
2. Анализ рынка и конкурентов.
3. Формирование, анализ и распределение бюджетов на рекламные каналы.
4. Управление запуском рекламных кампаний в Яндекс.Директ и Google Ads.
5. Управление запуском рекламных кампаний в социальных сетях и мессенджерах: Meta Ads, MyTarget, VK Ads, LinkedIn Ads, Telegram Ads.
6. Анализ эффективности рекламных кампаний и разработка предложений по их оптимизации.
7. Работа с маркетинговыми метриками: CTR, CPC, CR, CPL, CAC, ROMI.
8. Тестирование гипотез по привлечению и активации трафика, масштабирование результатов:
 - запуск гипотез на уровне рекламных кампаний: тестирование новых каналов трафика, тестирование креативов и офферов, поиск новых аудиторий;
 - поиск новых механик в лидогенерации;
 - работа над повышением CR сайта;
 - участие в тестировании продуктовых гипотез.
9. Создание маркетинговых email-кампаний, прогревающих писем, сообщений, триггерных цепочек для активации пользователей в действие.
10. Постановка задач команде контент-маркетинга по реализации комплексной стратегии инбаунд-маркетинга: создание прогревающих статей, продающих лендингов, автоворонок.
11. Разработка и реализация стратегии SEO-продвижения.
12. Подготовка отчетов по результатам работы команды, формирование квартальных планов по ключевым целям и инициативам отдела.

• SBH Law Offices

июль 2019 — декабрь 2021 - Digital Marketing Specialist

1. Участие в формировании и реализации общей маркетинговой стратегии, inbound-маркетинг.
2. PPC:
 - настройка и запуск контекстной рекламы (Google Ads, Yandex.Direct) и рекламы в социальных сетях (Facebook, Instagram, LinkedIn);
 - тестирование гипотез, оптимизация и повышение эффективности запущенных рекламных кампаний.
3. Веб-аналитика:

- работа с Google Analytics, Google Tag Manager, Яндекс.Метрика, Google Search Console, Яндекс.Вебмастер, SeRanking, Google Data Studio;
- оценка эффективности рекламных кампаний, анализ ключевых показателей сайта;
- подготовка отчетов.

4. SMM:

- участие в формировании контент-стратегии;
- администрирование и продвижение страниц компании в соцсетях, ведение корпоративных Telegram-каналов.

5. Курирование процесса разработки нового сайта:

- поиск подрядчика, контроль его работы;
- построение User Journey Map, участие в разработке структуры сайта и отдельных страниц, формирование ТЗ.

6. Разработка и внедрение системы аналитической отчетности по клиентам и эффективности продаж (руководитель проекта):

- разработка форм отчетности по клиентам и продажам;
- сегментация клиентской базы, анализ эффективности продаж;
- подготовка отчетов на ежемесячной основе.

7. Администрирование корпоративного сайта.

8. Базовое SEO: внутренняя оптимизация сайта, оптимизация контента.

9. Разработка лендингов на Tilda, тестирование гипотез за счет изменения посадочных страниц (Google Optimize).

10. Организация и продвижение мероприятий и вебинаров.

11. Постоянный поиск и тестирование новых инструментов продвижения в digital.

• Юридическая компания "Юкон"

ноябрь 2018 — июнь 2019 - Маркетолог

1. Администрирование корпоративного сайта, базовое SEO.
2. SMM: разработка контент-стратегии и создание визуальной концепции оформления социальных сетей компании.
3. Развитие Youtube-канала компании: разработка контент-стратегии, монтаж видеороликов, продвижение материалов.
4. Подготовка инфографики, разработка макетов печатной продукции, оформление КП, создание оригинальных шаблонов презентаций.
5. Организация мероприятий.
6. E-mail-маркетинг.
7. Доработка текущего сайта, тестирование гипотез, курирование работы технического специалиста.

Образование

• Маркетинг

Белорусский государственный экономический университет
2015 — 2019

Обо мне

Активно развиваюсь в digital и growth маркетинге. Основной фокус в работе направлен на выстраивание комплексной стратегии привлечения новых клиентов:

- поиск эффективных каналов и инструментов лидогенерации;
- тестирование гипотез по привлечению новых клиентов;
- разработка воронок лидогенерации.

Последний год возглавляю отдел digital-маркетинга в продуктовой IT-компании (B2B SaaS). Ключевые достижения на данной позиции:

- удалось наладить стабильный поток входящих заявок с конверсией в демо 30%;
- на данный момент входящие обеспечивают компании 15% выручки по новым клиентам.

Сейчас ищу возможность дальше развиваться в digital или product маркетинге с упором на лидогенерацию и growth. Буду рада предложениям с фокусом на международные рынки.