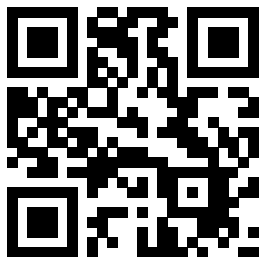
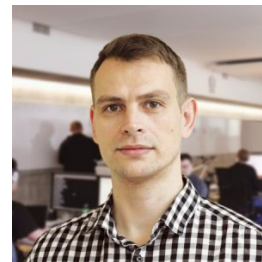


Александр Галинский — Директор по маркетингу | Руководитель отдела маркетинга (IT - B2B)



Senior
Россия, Москва
150 000 ₽ (руб/мес)
Временная работа | Полная занятость | Частичная занятость
Удаленная работа
Контакт: geeklink.io/cv-124695



Навыки

A/B-тесты, ABM-маркетинг, Agile, AMO или Битрикс24 CRM, API, CustDev., Figma, HADI-циклы, Jira, JTBD - подход, Miro, Tilda, Trello, методологии Scrum и Kanban, построение CJM, ЯндексМетрика.

Опыт работы

• Три Точки

20024 - 2025 - Директор по маркетингу

Три Точки — Продажа сложных IT B2B продуктов, (100+ сотрудников)

Формат — Проектная работа (5 месяцев).

Задачи:

- В течение года нужно было упаковать ключевой продукт, запустить продвижение компании, внедрить каналы привлечения клиентов и передать упакованный отдел маркетинга.

Я сделал:

- Разработал стратегию продвижения компании на рынок и go-to-market стратегию продукта.
- Запустил канал привлечения клиентов (PR, SMM, Event, SERM, CRM, SEO, контекстная и таргетированная реклама) и настроил аналитику (CTR, CPL/CPO, CR, ROMI, DPP), а также программу удержания и возврата клиентов (ERR, LTV, NPS, Retention).
- Собрал команду отдела маркетинга (5 штатных сотрудников – маркетолог, дизайнер, PR, SMM, CRM и 10 подрядчиков) из полного хаоса и определил показатели эффективности KPI и OKR для каждого.
- Оцифровал задачи, внедрил регламенты и прозрачные отчёты.

Результаты:

- Привлёк с 0 за 4 месяца больше 200 000 клиентов, 20 партнёров и 5 инвесторов. Вызвал спрос на товар и сделал компанию монополистом на рынке.
- Собрал команду и вырастил нескольких руководителей направлений. Задачи команды и KPI каждого сотрудника отдела ведут к целям бизнеса.
- Выстроил с нуля за 5 месяцев перспективу получать более 10 000 000 рублей ежемесячно. Увеличил выручку с 200 до 1700 мл.
- Упаковал продукт так, что каждый 5 покупатель автомобиля в стране автоматически становится клиентом компании.
- Увеличил эффективность отдела маркетинга в 4 раза (за счёт оцифровки задач, KPI и новым компетенциям) и улучшил взаимодействие с другими отделами (разработка, инженеры, продуктологи, финансы). Это позволило лучше внедрять инструменты удержания клиентов.
- Выпустил контента о компании и её продуктах в 60 раз больше, чем за 10 лет было сделано до этого. 1 000 000 будущих клиентов узнали о компании и её решениях.

Причина ухода:

- Реализовал проектную задачу, сдал работу, закончил проект.

• ДиСиЛоджик

2021-2024 - Руководитель отдела маркетинга

ДиСиЛоджик — системный интегратор B2B — IT, (70+ сотрудников).

Формат — Найм в роли руководителя (2 года 10 месяцев)

Задачи:

- Разработать маркетинговую стратегию продвижения компании на рынке, запустить новые каналы привлечения клиентов, сформировать команду отдела маркетинга и определить показатели эффективности.

Я сделал:

- Разработал маркетинговую стратегию, которая позволила запустить 3 новых направления бизнеса.
- Провёл ребрендинг компании, определил новое позиционирование, tone of voice, визуальную идентификацию и уникальность, отстроил бизнес от конкурентов. Запустил новый глобальный сайт и несколько посадочных страниц — лендингов (UX/UI).
- Инициировал публикации о компании в РБК, Ведомостях, Известиях, отраслевых цифровых и печатных СМИ. Участвовал на конференциях MTC, CNEWS, Tadvise и т.д.
- Провёл глубинное исследование целевой аудитории (CustDev). Разработал карту предложений под каждую целевую группу, уникальное торговое предложение (УТП), проработал CJM и карту касаний для каждой аудитории.
- Запустил систему маркетинга 360 с 0, включающую аутрич холодных клиентов, воронки прогрева и выход на пресейл по ключевым продуктам.
- Сформировал команду из штатных сотрудников и внешних исполнителей. Разработал трек развития сотрудников, создал систему мотивации и оценки (KPI), внедрил регламенты и оцифровал задачи отдела.
- Упаковал больше 50 вендорских продуктов под потребности B2B и B2G заказчиков.
- Развил отношения с 80 партнёрами, что позволило получить более выгодные условия сотрудничества.

Результаты:

- Привлёк сделок на +300 000 000 за 12 месяцев.
- Увеличил базу с 20 до 1 500 целевых клиентов.
- Провёл больше 100 мероприятий для заказчиков за год.
- Эффективно распределял бюджет в 40 000 000 и сократил расходы за год на 13 000 000 руб.
- Вернул более 30% ушедших клиентов.

Причина ухода:

- Выстроил отдел, систематизировал работу сотрудников, работал 2-3 часа в день, стало не интересно делать рутину, нанял маркетолога, передал ему операционку и пошел в другой проект который нужно развивать.

• Digital-директор на аутсорсе

январь 2019- июнь 2021 - Удаленный Digital-директор для компаний

В этот период работал с технологически сложными продуктами в разных нишах.

Внедрял системный подход, доводил до обговоренных результатов, нанимал маркетолога, сдавал проект.

Формат — Проектная работа для заказчиков (2 года 6 месяцев)

Проекты и ниши:

- «МайнингПром» — оборудование и приложения для инвестиций в майнинг криптовалюты,
- «Трубснаб» — продажа металлопроката оптом и в розницу,
- «Лазертех» — продажа оборудования для аппаратной эстетической косметологии.

Результаты:

В проекте «МайнингПром»

- Снизил стоимость лида (CPL) в контекстной рекламе с 4 000 до 900 рублей за счёт оптимизации рекламной кампании.

Для компании «Трубснаб»

- Сократил ежедневный бюджет на привлечение клиентов малого бизнеса на 50% при сохранении количества заявок.

Для «ЛазерТех»

- Обеспечил приток 200 новых заявок в неделю из SMM-канала за счёт выставления персональных показателей эффективности сотрудникам.

Причина ухода:

- Отсутствие возможности улучшать продукт.

Образование

- **Маркетинг**

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва
2019

Обо мне

Благодарю, что изучили моё резюме. Буду рад познакомиться и обсудить ваш проект. Ниже немного мыслей о моей работе.

Главная ценность руководителя отдела маркетинга - спокойствие собственника. Собственник видит все цифры, процессы, работу системы и понимает, что происходит. Моя задача закрыть все вопросы по маркетингу и приносить результат в росте выручки.

Снимаю заботу о маркетинге с собственника. Вы можете полностью делегировать мне маркетинг, и он начнёт давать результаты, которые я буду отражать в наглядном и понятном план-факт отчёте каждую неделю.

В работе использую: ЯндексМетрика, построение CJM, JTBD - подход, Agile, методологии Scrum и Kanban, АМО или Битрикс24 CRM, A/B-тесты, API, Figma, Tilda, ABM-маркетинг, Miro, Jira, Trello, Jira, HADI-циклы, CustDev.

Увлекаюсь шахматами, треккингом, дайвингом, гэйтвэй настолками, люблю читать, веду здоровый образ жизни, женат, есть ребенок.