

ИМЯ ФАМИЛИЯ



Тел: (812) 123-45-67



E-mail:



Город



Linkedin.com/in/name

ОБРАЗОВАНИЕ

НАЗВАНИЕ ВУЗА

Название факультета,
специальность, город,
год

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

B2C маркетинг

Интернет-маркетинг

Интернет-реклама

Omnichannel

SEM

SEO

SERM

SMM

SMO

Бюджетирование

Веб-аналитика

Контент-маркетинг

Копирайтинг

Лидогенерация

Сквозная аналитика

Создание лендингов

Создание сайтов

Составление
семантического ядра

Управление
рекламными каналами

СЕРТИФИКАТЫ

Яндекс.Директ Google

Adwords

Яндекс.Метрика

Google Analytics

ПРОФИЛЬ (о себе)

Я Perfomans-маркетолог, могу строить отчеты на основе юнит-экономики в условиях отсутствия необходимой инфраструктуры (с нуля). Могу руками делать сайты, SEO, Контекст, Ретаргет, SMM, большой опыт работы с подрядчиками. Опыт руководства отделом до 5-ти человек. Понимание принципа работы Programmatic. Опыт работы с бюджетами от 500 тыс. до 2 000 000 руб. в месяц (Youtube, Facebook, Insta, VK, CPA- сети).

Знаю, как купить максимально целевой трафик, который окупается в соответствии с плановым ROI. Кейсы работ, выполненные под моим руководством (SMM, мейл-рассылки, интернет-реклама, дизайн, сайты).

Портфолио можно посмотреть тут: <https://xxx> Проявляю инициативу, ориентирован на результат. Есть личный автомобиль.

Постоянно учусь и развиваюсь: последние раз проходил онлайн обучение по SQL. В ближайших планах изучить PowerBI и нейронные сети.

ОПЫТ РАБОТЫ 12 лет 8 месяцев

Мегаполис юридические адреса

Название компании, Город, Специализация, Сайт

02/2010 – 11/2020

Руководитель отдела Интернет-Маркетинга

ОБЯЗАННОСТИ:

- Руководство отделом 5 человек
- Взаимодействие со всеми отделами компании
- Perfomance-маркетинг (поддержка юнит-экономики)
- Разработка стратегии развития компании в интернете
- Анализ конкурентов
- Построение отчетов
- Развитие и поддержка интернет-каналов
- SEO: проработка метатегов, перелинковка, работа с текстом, закупка ссылок (только качественные доноры), анализ конкурентов, оптимизация SEO ядра, работа над пользовательскими факторами
- Контекстная реклама: ЯндексДирект, GoogleAdwords, разработка продающих заголовков для сниппетов и баннеров в РСЯ. Стоимость клика 60р. Бюджет до 1000000 руб в мес. CTR 10%
- Мэйл рассылка: Ежемесячная рекламная рассылка по клиентам
- SMM: Ведение и развитие групп в социальных сетях (Facebook, Vkontakte) работа в Ads-manager, таргетированная реклама
- Ежемесячные отчеты по каждому каналу
- Разработка и запуск Акций
- Настройка воронки продаж
- Настройка и внедрение сквозной аналитики
- Написание продающих текстов и заголовков
- Работа с подрядчиками
- Работа над узнаваемостью бренда.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ:

- Разработка и внедрение антикризисной стратегии продвижения в интернете для компании Мегаполис www.Prime-Law.ru.
- Оптимизация главной станицы сайта www.prime-law.ru
- Разработка нового предложения www.prime-law.ru/spetsialnye-predlozheniya
- Разработка нового сайта под новую услугу <http://registratsya-ooo24.ru/>
- Внедрен принцип управления на основе юнит-экономики
- Цена заявки с контекстной рекламы снижен с 8000 до 1500р.
- Увеличил количество лидов в 2 раза
- Увеличил конверсию трафика SEO Яндекс и Google
- Развил группы социальных сетей VK и FB (с нуля)
- Настроил таргет и ретаргет
- Увеличил базу почтовой рассылки с 1500 до 5000 подписчиков
- Увеличил трафик сайта в 3 раза с 3000 до 10000 посещений в мес.

ИМЯ ФАМИЛИЯ



Тел: (812) 123-45-67



E-mail:



Город



Linkedin.com/in/name

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАВЫКИ

Яндекс.Вебмастер
Google Search Console
Facebook Ads
FB-Business Manager
AmoCRM
SAP
ROISTAT
Comagic
HTML | CSS | PHP | Javascript
Adobe Photoshop
Adobe Premiere
MS Office: Word, Power Point,
Excel, Access, Visio

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Ajile Project Management
Kanban | Scrum
PMBOK | Prince 2
MS Project | Atlassian Jira

ОПЫТ РАБОТЫ

Евротрансэкспедиция, ЗАО

Название компании, Город, Специализация, Сайт

03/2016 – 12/2018

Ведущий интернет-маркетолог (SEO, CRM, SMM)

ОБЯЗАННОСТИ:

- Разработка маркетингового плана.
- Управление рекламным бюджетом и расчет эффективности.
- Повышение конверсии лидогенерации и лидоконвертации.
- Улучшение показателей воронки продаж.
- Маркетинговое исследование рынка: конкуренты, цены, тренды.
- Разработка стратегии емейл-маркетинга и развитие поведенческих цепочек рассылок.
- Контекстная реклама в Яндекс.Директ и Google Adwords.
- Настройка рекламных кампаний в поисковой сети.
- Разработка и размещение интернет-рекламы на площадках.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ:

Построение цифровой экосистемы бренда «X». Увлечение вовлеченности потенциальных и текущих клиентов в бренд, через цифровые каналы коммуникации.

CRM: создание и управление базой данных клиентов, привлечение, развитие, возврат и работа с оттоком.

Перезапуск бренда «X» в социальных сетях. Увеличение эффективности SMM канала, как инструмента построения имиджа бренда.

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- CR: +30% (2019), +56% (2018), +86% (2017)
- ROI: +130% (2019 vs 2017)
- Сокращение расходов на рекламу в 2 раза.
- Вывел сайт в ТОП-5 поисковых систем (Яндекс, Google) по 80 релевантным запросам.
- Увеличение входящего потока лидов на 300%
- Рост уровня вовлеченности: Facebook +180%, Insta +17%, VK +15%.

ООО "Френчкисс"

Название компании, Город, Специализация, Сайт

07/2013 – 01/2016

Интернет-маркетолог

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Бутик French Kiss дистрибьютор и непосредственный производитель кондитерских изделий ручной работы из бельгийского шоколада.

Р

ЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ:

- Разработал новый концепт и запустил интернет-магазин www.frenchkiss.ru. Разработал новый дизайн, структуру, карточки товаров, настроил интеграцию с 1С бухгалтерия и склад, настроил систему заявок, настроил эквайринг
- Внедрен принцип управления на основе юнит-экономики
- Увеличил количество продаж с интернет-магазина на 23% в премиум сегменте кондитерских изделий в условиях снижения покупательской способности.
- Увеличил количество заявок с контекстной рекламы в 2 раза. Цена клика снижена до 30р. Цена продажи снижена до 1500р
- Продвинул сайт в топ 10 в поисковиках Яндекс и Google, по всем основным продающим запросам (200 продающих запросов и 2500 низкочастотных запросов)
- Увеличил количество продаж с социальных сетей, увеличение подписчиков с 5000 до 7000 в VK.ru, Facebook.com с 3500 до 5000 подписчиков (FB, VK, Instagram), Instagramm с 15000 подписчиков до 23000 подписчиков, увеличение трафика с социальных сетей в 5раз
- Настроил триерную рассылку на сайте и увеличил базу почтовой рассылки с 3000 подписчиков до 8000 подписчиков адресов, увеличение продаж с почтовой рассылки
- Увеличил базу push уведомлений с 0 до 10000 подписчиков
- Внедрил сквозную аналитика Roistat и Comagic.
- Увеличил трафик интернет-магазина в 2 раза с 15000 до 30000 посещений в мес.

ИМЯ ФАМИЛИЯ

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА /
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ



Тел: (812) 123-45-67



E-mail:



Город



Linkedin.com/in/name

ESN Group

Название компании, Город, Специализация, Сайт

01/2007 – 06/2013

IT специалист в отделе информационных технологий

ФУНКЦИОНАЛ:

Поддержка, анализ, разработка и внедрение Автоматизированных систем.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ:

- Внедрил в холдинг систему документооборота Hummingbird (анализ инфраструктуры бизнеса, переговоры с подрядчиком, переговоры с топ-менеджерами и акционерами компании, проработка требований, разработка плана внедрения, проработка инфраструктуры системы, работа с программистами, контроль установки и настройки системы, развитие системы в инфраструктуре бизнеса, обучение персонала и топ-менеджеров)
- Оптимизировал систему HelpDesk (работа с подрядчиками по настройке АТС для переадресации звонков и группового звонка, настройка почтовых ящиков и адресов для обращений пользователей, обучение пользователей, создание системы заявок)
- Участвовал во внедрении почтовой системы Exchange в структуру компании (разработка стратегии внедрения, внедрение системы)
- Работал с программами: Open Text Hummingbird, Microsoft office интеграция через odbc, Office SQL Server, Windows Server, Lotus Notes, WMWare, Microsoft Office, 1С.