Резюме

Опыт работы — 1 год 9 месяцев.

TELEGRAM t.me/Usernamemis ПОРТФОЛИО usernamemis.ru

июль 2025 — настоящее время

Santana рекламное агентство

Маркетолог

- Самостоятельное ведение рекламной кампании в VK и Telegram для проектов клиентов (онлайн-школы): настроил таргетинг, запустил A/B-тесты офферов и креативов.
- Анализ эффективности рекламных кампаний по CTR, конверсии в заявку, вовлечённости и воронке, анализ результатов A/B-тестов.
- Работа в Яндекс Метрике: источники трафика, поведение пользователей, конверсии, страницы выхода и точки потери — определял, где проблема: в рекламе, в аудитории или в лендинге.
- Формулировка гипотез по офферам, структуре лендингов, текстам и форме заявки — доведение их до внедрения.
- Подготовка еженедельных и ежемесячных отчётов: собирал данные из рекламных кабинетов и Метрики, сравнивал динамику, формулировал выводы и следующие шаги.
- Написание рекламных и информационных текстов: объявления, первые экраны лендингов, описания предложений — по паре вариантов под тестирование.
- Взаимодействие с маркетологами, дизайнерами и заказчиком: уточнял задачу, фиксировал правки, согласовывал материалы перед запуском.
- Описание процесса запуска рекламных кампаний в нотации BPMN и участие в его оптимизации.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Ежемесячно обеспечивал ROMI ≥ 150 % и приводил 200+ квалифицированных лидов, которые провели на сайте больше 2 минут.
- Конверсия в заявку по проекту стоматологической клиники выросла с 2,1 % до 3,4 % после сокращения первого экрана и подъёма формы записи выше.
- В A/B-тесте для магазина электроники вариант с акцентом на быструю доставку дал на 27 % больше заказов при более низком CTR — оффер поменяли по всей кампании.
- Возвраты задач на доработку сократились примерно на треть за счёт понятных этапов и зон ответственности в процессе.

ноябрь 2024 — май 2025

Dimaks промышленное оборудование

Маркетинговый аналитик

- Работа с клиентской базой (1 200 компаний): проверял, дополнял и структурировал данные, убирал дубли.
- Сегментация клиентов по активности, характеру обращений и типу потребности — выделил 6 рабочих сегментов под разные сценарии коммуникации.
- Подготовка сегментированных email-рассылок: подбирал содержание под сегмент, готовил тексты и подборки позиций.
- Запуск цепочки писем для реактивации неактивных клиентов через Unisender.
- Анализ отклика на рассылки: open rate, CTR, обратная связь клиентов — и корректировка содержания следующих писем.
- Работа в CRM (Битрикс24): клиенты, заявки, история коммуникации — приводил данные в порядок для корректной аналитики.
- Подготовка ежемесячной отчётности для руководителя: состояние базы, результаты рассылок, выводы.
- Excel (сводные таблицы, ВПР, визуализация) и SQL (SELECT, JOIN, GROUP BY) — выгрузки и анализ данных по клиентам и заявкам.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Open rate вырос с 14 % до 23 %, CTR — с 1,8 % до 3,1 % после перехода от общих писем к сегментированным.
- Часть неактивной базы вернулась в работу отдела продаж.
- Отчётность по базе стала корректной, рассылки перестали уходить по нерелевантным контактам.

ОБРАЗОВАНИЕ

2027

Институт деловой карьеры, Москва

Магистратура · Государственное и муниципальное управление

2025

РАНХиГС при Президенте РФ, Москва

Бакалавриат · Маркетинг и бренд-менеджмент

МАРКЕТИНГ	Юнит-экономика, CAC / LTV / ROMI / ДРР, CJM, гипотезы и A/B-тесты, конверсия и CTR, email-маркетинг, UTM-разметка
РАБОТА	Jira, Miro, Notion, MS Word, MS PowerPoint, подготовка отчётности, документооборот
АВТОМАТИЗАЦИЯ	n8n, Make / Zapier, Telegram-боты
ИНСТРУМЕНТЫ	Битрикс24, amoCRM, Unisender, Vimb, Palomars, Google Таблицы, MS Excel, MS SQL, MS Access, 1C, Python
AI	Claude Code, OpenCode (GLM), ChatGPT, LLM API: OpenAI, Anthropic, GigaChat, YandexGPT, промпт-инжиниринг, локальные модели, RAG и векторные базы, MCP-инструменты