



👤 37 ani  
♂ Masculin  
📍 Chişinău

in

## TOP Competențe

- **Marketing Digital** · 9 ani
- **Strategii de Marketing** · 6 ani
- **Management de Proiect** · 4 ani
- **Marketing Social** · 2 ani
- **Studii de Piață** · 1 an
- **Educarea Pacientului** · 8 luni

## Preferințe

- Full-time
- Part-time
- Fără program
- Flexibil
- În ture
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- Remote
- În teren

## Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

## Permis de conducere

**Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ru/prices/cv>**

# Руководитель отдела маркетинга, Руководитель отдела продаж, Маркетолог

## Despre mine

Стратегически мыслю, системно действую. Умею быстро вникать в процессы, находить узкие места и выстраивать логичные, работающие решения.

Опыт управления маркетингом, продажами и CRM-процессами — как внутри команд, так и на стороне заказчика.

Предпочитаю работать с конкретными целями, измеримыми результатами и понятной мотивацией. Уверен, что эффективность важнее формата «с 9 до 18».

Спокойно держу фокус даже в условиях перегрузки и неопределённости. Умею вести за собой команду.

Женат, двое детей. Вне работы люблю скорость, путешествия и умные системы — как в жизни, так и в бизнесе.

## Experiența profesională

### Independent Consultant | Marketing & Sales · Taras Ilias · Chişinău

*Iunie 2025 - Prezent · 3 luni*

С марта 2025 года работаю как независимый консультант, сопровождая проекты в сфере маркетинга, продаж и бизнес-развития.

Основная задача — находить и устранять узкие места в процессах коммуникации с клиентом: от первого касания до сделки.

Ключевые направления:

Разработка и внедрение стратегий маркетинга и продаж.

Аудит процессов и построение системы взаимодействия маркетинг → колл-центр → продажи.

Оптимизация работы с лидами и рост конверсии.

Внедрение CRM и аналитики для контроля эффективности.

Консалтинг для компаний в разных сферах (недвижимость, автобизнес, сервисные услуги).

Categoria: B  
Cu automobil personal

Competențe: Customer Journey Mapping, Управление лидами, Bitrix24, Работа с CRM, Управление проектами, Контент-маркетинг, Брендинг, Анализ конкурентов, Разработка скриптов и регламентов, Продажи и управление воронкой, Маркетинговая стратегия

## **Директор по продажам (проектная роль) · Duomo · Chișinău**

*Iunie 2025 - Iulie 2025 · 1 lună*

Проектная миссия:

Настройка отдела продаж жилого комплекса DUOMO , а также выстраивание эффективной коммуникации между отделами продаж и маркетинга.

Ключевые достижения:

Сформировал структуру отдела продаж: определил роли, зоны ответственности и стандарты работы, модифицировал необходимую отчетность.

Реорганизовал CRM: внедрил лид-формы, автоматическое распределение заявок, , логику задач, аналитику по воронке и эффективности.

Разработал дашборды для контроля KPI менеджеров, источников заявок и воронки продаж (Google Sheets + CRM).

Выстроил эффективную связку между маркетингом и продажами: внедрена система двусторонней обратной связи, согласованная логика обработки лидов, сегментации аудиторий и аналитики по рекламным каналам от рекламной кампании до закрытия клиента.

Улучшил качество входящего трафика: инициировал перезапуск таргетированной рекламы с упором на лид-формы, сегментацию аудиторий и выработку УТП по продукту, что привело существенному снижению стоимости лида, и повышению качества заявок поступающих в отдел продаж.

Формат участия:

Проектное управление на этапе старта: диагностика, настройка, передача в операционное управление.

Competențe: Strategie de Vânzări

## **Руководитель отдела маркетинга · Realist Estate Agency · Chișinău**

*Aprilie 2025 - Iulie 2025 · 3 luni*

Провёл аудит маркетинговых процессов и команды, сформировал новое штатное расписание на основе бизнес-целей.

Разработал комплексную маркетинговую стратегию агентства на год вперёд, охватывающую digital-продвижение, HR-маркетинг, брендинг и автоматизацию воронок.

Полностью перестроил рекламные кампании: обновлены цели, креативы, логика воронок и взаимодействия с кол-центром и отделом продаж.

Снизил стоимость лида на 50% за счёт пересмотра каналов,

креативов и настройки аналитики.

Настроил индивидуальный подход к каждому риэлтору и объекту: внедрены инструменты персонализированной подачи и обратной связи.

Внедрил эффективную связку между маркетингом, кол-центром и риэлторами: автоматизирован сбор объектов, выстроена регулярная обратная связь по качеству лидов.

Обновил команду: провёл ротацию, адаптацию и обучение сотрудников под новую стратегию.

Разработал концепцию проекта «Академия риэлторов» — как платформы для обучения, адаптации и роста агентов внутри компании.

Построил замкнутую, саморегулирующуюся систему привлечения и обработки клиентов — от заявки до сделки, с управляемыми точками роста и аналитикой.

Competențe: Managementul Stresului, Gândirea Sistemelor, Strategii de Marketing, Managementul Strategic

## **Руководитель проектов · Realist Estate Agency · Chișinău**

*Septembrie 2024 - Aprilie 2025 · 8 luni*

Процессы и автоматизация:

Оптимизировал работу команд по работе с жилыми комплексами Молдовы и Румынии.

Настроил воронку продаж в CRM REBS, что позволило улучшить контроль, ускорить цикл сделки и повысить прозрачность аналитики.

Разработал скрипты, регламенты и инструкции для команд в двух странах — повысил стандарты продаж и сократил срок адаптации новых сотрудников.

Маркетинг и привлечение лидов:

Запустил общие рекламные кампании для девелоперских проектов — фокус на генерацию качественных заявок.

Повысил ROI маркетинга за счёт точной аналитики и выявления слабых мест в воронке.

Создал и управлял отделом предварительной обработки лидов — повысил конверсию в сделки и снизил нагрузку на основной отдел продаж.

Инвестиционные проекты:

Разработал и реализовал проект «Клуб инвесторов» — система привлечения и удержания крупных/средних инвесторов как альтернатива зависимости от риэлторов.

Исследовал инвестиционную привлекательность земельных участков, рассчитывал доходность, подготавливал инвестиционные отчёты для зарубежных партнёров.

Разрабатывал инвестиционные и финансовые продукты для привлечения капитала в девелоперские и смежные проекты.

Партнёрства и обучение:

Наладил работу с партнёрами из смежных отраслей: архитекторы, строители, банки, оценщики.

Проводил индивидуальное обучение риэлторов: совместные прозвонки, разбор звонков, отработка техники — точно повышал уровень команды.

Competențe: Educarea Pacientului, Analiza Datelor, Strategii de Marketing, Management de Proiect

## **Руководитель отдела маркетинга и продаж · Element Stil · Chișinău**

*August 2022 - August 2024 · 2 ani 1 lună*

Стратегия и запуск объектов:

Провёл анализ рынка, сформировал ключевые УТП и коммерческое позиционирование нового жилого проекта.

Совместно с архитекторами и подрядчиками сформировал техническое задание на проектирование, учитывая запросы рынка и особенности локации.

Разработал стратегию продвижения и продаж на весь жизненный цикл проекта — от старта до завершения.

Маркетинг и продвижение:

Реализовал маркетинговую стратегию: постановка ТЗ, координация подрядчиков, контроль рекламных кампаний.

Лично запускал digital-рекламу, снимал и монтировал видеоконтент (в том числе с дрона), создавал промо-материалы и презентации.

Вёл соцсети (SMM), взаимодействовал с партнёрами.

Продажи и CRM:

Организовал с нуля работу отдела продаж: обучение, регламенты, CRM (внедрение и настройка).

Настроил сквозную аналитику и систему корректировки рекламных кампаний на основе данных отдела продаж.

Внедрил систему учёта сделок и базовую экономическую модель для планирования и контроля выручки.

Полный цикл запуска объектов:

Концепция продукта, планировки, стратегия продаж, маркетинг, CRM, запуск и контроль первых этапов реализации — вся цепочка от идеи до выхода на рынок под моим управлением.

Осуществлял качественную продажу объектов жилого комплекса, включая ведение клиентов на всех этапах сделки: от первого контакта до подписания и сопровождения после заключения договора, включая документооборот и коммуникацию со строительным департаментом.

Competențe: Marketing Social, Strategii de Marketing, Marketing Digital

## **Менеджер по стратегическому маркетингу и развитию · Grando trade · Tiraspol**

*Aprilie 2022 - Mai 2023 · 1 an 1 lună*

Ключевые достижения:

Маркетинговая стратегия и коммуникации:

Разработал и реализовал маркетинговую стратегию компании, провёл декомпозицию целей и контроль выполнения.

Оптимизировал рекламные бюджеты на основе регулярного

анализа эффективности коммуникаций.

Организовал рекламные интеграции с крупными игроками смежных отраслей (логистика, техника, финансы) — усилил охват и узнаваемость бренда в целевом B2B-сегменте.

Продажи и CRM:

Организовал и управлял отделом продаж средств защиты растений и удобрений (B2B), настроил процессы и мотивацию.

Внедрил CRM-систему для автоматизации работы и повышения прозрачности клиентской аналитики.

Разработал и внедрил «Книгу продаж» — стандарты взаимодействия с клиентами и регламенты для менеджеров.

Разработка нового продукта:

Разработал подписную модель продукта для фермеров: тарифы, маркетинговая стратегия, процессы внедрения.

Обеспечил запуск, продвижение и контроль метрик нового направления.

Систематизировал процессы рекламы и продаж — улучшил слаженность работы между отделами и повысил общую эффективность.

Competențe: Studii de Piață, Management de Proiect, Strategii de Marketing

**Руководитель отдела маркетинга и продаж ·**  
**Строительный альянс KONA, Одесса**  
**(Строительство, девелопмент, продажа квартир) ·**  
**Одесса**

*Septembrie 2021 - Martie 2022 · 6 luni*

- Создание отдела маркетинга и отдела продаж компании с нуля.
- Определил точки роста и увеличил продажи компании в 4-5 раз за первые три месяца работы
- Обеспечение выполнения планов по продажам в условиях кризиса на рынке недвижимости и агрессивной конкуренции.
- Анализ рынка и конкурентной среды для разработки эффективных стратегий продвижения и продаж в условиях “рынка покупателя”.
- Постановка технических заданий на проектирование и активное участие в создании концепций будущих жилых комплексов, подготовка комплексов к старту продаж.
- Организация старта продаж для новых жилых комплексов и очередей строительства, включая полную подготовку и запуск рекламных кампаний, создание регламентов и инструкций для отдела продаж, обучение отдела продаж.
- Разработка и внедрение маркетинговой стратегии компании, направленной на повышение узнаваемости бренда, погашения негатива в медиа и создания благоприятного облика компании
- Управление отделом маркетинга (3 человека + подрядчики), обеспечение эффективной работы и координации всех маркетинговых активностей, разработка

системы мотивации, которая отлично себя показала.

- Руководство отделом продаж (до 9 человек), мотивация и управление командой для достижения неплохих результатов в условиях конкурентного рынка.

Competențe: Strategii de Marketing, Management de Proiect, Managementul Echipei

**Руководитель отдела продаж и маркетинга** ·  
Ст Кэпитал, (Ск "Исток"), Одесса (Девелопмент) ·  
Одесса

*Mai 2019 - Septembrie 2021 · 2 ani 5 luni*

На момент моего прихода в компанию, в портфеле был строящийся объект( этап котлована), который завис в продажах, и в течение года не имел ни одной коммерческой транзакции. Удалось разработать с нуля маркетинговую составляющую, перезапустить маркетинг и отдел продаж, в итоге были получены требуемые результаты- выход комплекса на самообеспечение и получение прибыли. В данный момент жилой комплекс готов и заселен.

- Проведение глубокого исследования рынка для определения ключевых трендов и УТП для текущего объекта

- Разработка маркетинговых планов, включая оценку имиджевых рисков и создание стратегий по их минимизации.

- Разработка и реализация маркетинговой стратегии для вывода объекта на рынок, с фокусом на продажи.

- Создание концепций и запуск наружной рекламы для повышения видимости объектов и привлечения внимания целевой аудитории. Выиграли баталии в наружной рекламе с конкурентами))

- Разработка и продвижение сайта, создание видеоконтента и ведение социальных сетей.

- Создание и управление отделом продаж.

- Обеспечение отдела продаж качественным потоком лидов и звонков, отслеживание качества обработки.

- Оценка эффективности рекламных кампаний с корректировкой стратегии для повышения их результативности.

- Проведение прямых продаж, а также организация продаж через партнеров (агентства недвижимости), что защитило компанию, и соответственно строительный процесс от колебаний рынка.

- Выполнение и перевыполнение планов продаж.

Competențe: Management de Proiect, Strategii de Marketing

**Руководитель отдела маркетинга, маркетолог** ·  
"Пространство" , Одесса (Строительство,  
девелопмент) · Одесса

*Mai 2019 - Ianuarie 2020 · 9 luni*

- Исследование рынка недвижимости Одессы: анализ спроса, конкурентной среды и динамики цен.

- Мониторинг ценовых трендов и определение факторов, влияющих на стоимость квартир.
- Оценка влияния характеристик ЖК на ценообразование для разных групп потребителей.
- Определение стартовой цены продаж для новых объектов на основе детального анализа рынка.
- Создание маркетинговой стратегии для старта продаж новых объектов
- Планирование, создание и ведение рекламных кампаний для отделов продаж, обеспечение трафика и лидов.
- Создание продающего контента и лендингов, направленных на конверсию.
- Анализ эффективности рекламных кампаний, внесение корректировок для повышения ROI.

Competențe: Strategii de Marketing, Studii de Piață

## **Маркетолог** · КП Будова, Одесса (Строительство) · Одесса

*Iunie 2011 - Mai 2019 · 7 ani 11 luni*

По сути занимался всем что связано с digital маркетингом с первого дня существования отдела маркетинга в крупнейшем застройщике Одессы.

- Участие в создании и запуске сайта, разработка структуры и контента для максимальной конверсии.
- Обеспечение качественного трафика на сайт с использованием цифрового маркетинга и аналитики.
- Установка проекторов наружного типа для трансляции рекламы на фасадах домов.
- Организация установки LED экранов на строительных площадках и их настройка до того как это стало мейнстримом)
- Взаимодействие с партнерами, подрядчиками итд.
- Настройка телефонии и организация аналитики рекламной коммуникации.
- Участие в организации мероприятий городского масштаба.
- Взаимодействие со СМИ, формирование позитивного имиджа компании.
- Продюсирование видеоконтента
- Ведение профилей компании на YT, Instagram, facebook.

Competențe: Marketing Digital

## **Консультант** · WALL STREET ENGLISH, Москва (Образовательная компания премиум класса) · Москва

*August 2010 - August 2011 · 1 an 1 lună*

Консультации, продажа образовательных программ премиум сегмента, работа с crm. Выполнение объема продаж ок 1 млн. руб. в месяц.

**Старший продавец · YOTA, Москва (Продажа устройств и развитие первой 4G сети YOTA) · Москва**

*August 2009 - August 2010 · 1 an 1 lună*

Выполнение объема продаж мобильных устройств с поддержанием сети 4G. Активная работа с отделом маркетинга. Работа в 1с.

**Специалист по кредитам и депозитам VIP отделения банка · Home Credit Bank, Москва (Кредиты и вклады) · Москва**

*Aprilie 2007 - Mai 2008 · 1 an 1 lună*

- Продажа банковских продуктов. Выполнение плана продаж. - Продажа приоритетных для банка финансовых продуктов. - Выполнение плана по страховке.

**Domeniul dorit**

- Imobiliar

**Studii: Superioare**

**МГАТХТ им Ломоносова, Москва**

*Absolvit în: 2011*

Facultatea: Экономика и менеджмент

Specialitatea: Экономика и менеджмент на предприятиях химической промышленности и нефтеперерабатывающей отрасли, Москва