



41 год
 Мужской
 Тирасполь
 Кишинев
 1 200 EUR
 in

ТОП Навыки

- **Цифровой Маркетинг** · 6 лет
- **Стратегии Маркетинга** · 6 лет
- **Управление Командой** · 6 лет
- **Стратегическое Мышление** · 6 лет
- **Аналитическое Мышление** · 6 лет
- **Работа в Команде** · 6 лет

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- Удалённо
- Гибрид (Дом/Офис)
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Родной

Водительское

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Маркетолог, Маркетолог по воронкам/автоворонкам , Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Обо мне

За 6 лет профессиональной деятельности я выстроил комплексный подход к маркетингу в образовательных проектах, последовательно развивая стратегии продвижения и монетизации. Прошел путь от тех спеца до Руководителя отдела маркетинга в онлайн-школах, где создавал и оптимизировал воронки продаж, разрабатывал уникальные торговые предложения, внедрял системы автоматизации маркетинга.

Ключевой фокус моей экспертизы — развитие образовательных проектов через глубокую аналитику и построение эффективных маркетинговых коммуникаций. Провожу полный цикл работ: от сегментации аудитории и запуска трафика до создания автовебинаров, квиз-воронки и контроля качества лидов. Умею масштабировать маркетинговые процессы, повышая конверсию и монетизацию проектов.

Опыт работы

Маркетолог. Архитектор воронок.
Руководитель отдела маркетинга. · Частная · Кишинев

Январь 2020 - Настоящее время · 6 лет 1 месяц

Достижения:

1. Увеличил количество квалифицированных лидов на 30 % (с 1000 до 1300 в месяц) и конверсию продаж на 15 % за счёт внедрения CRM-автоворонок, за 6 месяцев.
2. Повысил вовлеченность аудитории на 25% и конверсию вебинаров в клиентов на 10 % (с 20 % до 30 %) за счёт оптимизации контента.
3. Снизил стоимость лида на 15 % (с 500 до 425 ₘ) и увеличил количество лидов на 40 % за 3 месяца с помощью

удостоверение

Категория: А, В, С, D, E
С личным авто

квиз-воронки.

4. Оптимизировал маркетинговые воронки, повысив эффективность на 35 % (план → факт: +20 % лидов сверх цели) за счёт выявления узких мест.

Функционал:

Создал отдел маркетинга с нуля: внедрил системный подход и автоворонки в CRM.

Организовывал вебинары: сопровождал от написания сценария до аналитики для повышения конверсии.

Разработал воронки лидогенерации: интегрировал их с GetCourse для привлечения трафика.

Провел аудит воронок продаж: выявил узкие места и внедрил решения (A/B-тестирование, сегментацию).

Навыки: Цифровой Маркетинг, Стратегии Маркетинга, Управление Командой, Стратегическое Мышление, Аналитическое Мышление, Работа в Команде, Глубокое погружение в проект

Желаемая отрасль

- Маркетинг / Реклама / PR

Образование: Высшее

Курсы, тренинги

Директор по маркетингу

Год окончания 2023

Организатор: МаеД

Системный маркетинг

Год окончания 2024

Организатор: Антон Петрович

Трафик в телеграм

Год окончания 2025

Организатор: Елама