



Романов Алексей

Мужчина, родился в 1989 году.

Сайт: <https://labmarketing.org>

Тел: +7 (383) 20 999 83

Проживает: Новосибирск, м. Речной вокзал

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продукту

Маркетинг, реклама, PR

- Менеджмент продукта (Product manager)
- Интернет-маркетинг

Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день, сменный график

Опыт работы — 9 лет

Сентябрь 2017 —
настоящее время
2 года 5 месяцев

Лаборатория маркетинга, маркетинговое агентство

Новосибирск

Менеджер по продукту

Основные обязанности: организация работы по развитию бизнеса клиентов.

Задачи:

- Анализ «узких мест» в бизнесе и их улучшение;
- Тестирование гипотез;
- Unit-анализ;
- Customer Development;
- Анализ рынка и конкурентов;
- Разработка маркетинговой стратегии;
- Составление Road Map;
- Оцифровка бизнес-показателей и внедрение сквозной аналитики;
- Разработка сайтов и интеграция с другими системами;
- Аналитика бизнес-показателей;
- Составление ТЗ;
- Подбор команд для проектов;
- Постановка задач и контроль интернет-маркетологов, дизайнеров и фрилансеров;
- Встречи и переговоры с заказчиками.

Клиенты:

Была проведена работа с: Grand Float (франшиза флоат-центров), Velvet Russia (профессиональная косметика), Art Line (обучающий центр), MOSSMAN (сеть салонов премиум кухонь), Априори (мебельная фабрика), Caffè Vergnano (итальянский кофе), КПК-Бонус (займы под залог), Центр Расходных Материалов (сеть магазинов расходников для сферы бьюти), Liquitech (магазин технических жидкостей), Humanteq (сервис определения психотипов) и другими.

Март 2015 —
Август 2017
2 года 6 месяцев

Результаты:

- Более 30 проданных франшиз Grand Float;
- Более 5000 партнеров Velvet Russia;
- Более 10000 посетителей интернет-магазина Liquitech в месяц;
- Менее 400 руб за лид в продаже премиальных кухонь;
- И другие достижения.

Веривелл, маркетинговое агентство

Новосибирск

Интернет-маркетолог

Основные обязанности: продвижение бизнеса.

Задачи:

- Составление ТЗ;
- Проведение маркетинговых исследований;
- Настройка контекстной рекламы (Яндекс Директ, Google Adwords);
- Настройка таргетированной рекламы (VK Ads, Facebook Ads);
- SEO продвижение;
- Составление контент-плана;
- Разработка сайтов (Bitrix, Wordpress, Woocommerce, Opencart, Tilda);
- Настройка и интеграции с CRM;
- Настройка аналитики и целей (Яндекс Метрика, Google Analytics, Roistat);
- Упаковка продукта.

Результаты:

- Максимальная конверсия сайта: 16%;
- Максимальный CTR Яндекс Директ: 11%;
- Вывод в ТОП-5 сайта обучающего центра;
- И другие достижения.

Январь 2013 —
Февраль 2015
2 года 2 месяца

Фриланс

Новосибирск

Веб-разработчик

Основные обязанности: разработка сайтов, интернет-магазинов, сервисов.

Задачи:

- Общение с заказчиками;
- Составление технического задания;
- Создание прототипов;
- Отрисовка макетов;
- Верстка макетов;
- Программирование функционала;
- Подготовка отчетов;
- Работа с популярными CMS (Bitrix, Wordpress, Woocommerce, Opencart, Joomla, ModX).

Результаты:

- Разработка и модернизация нескольких десятков проектов.

Июнь 2012 —
Март 2013
10 месяцев

Autodominator, интернет-магазин

Новосибирск

Соучредитель

Основные обязанности: открытие интернет-магазина по продаже автомобильных

видеорегистраторов;

Задачи:

- Формирование стратегии;
- Поиск клиентов;
- Разработка сайта,
- SEO продвижение сайта;
- Оптовая закупка;
- Продажи;
- Ведение документации.

Результаты:

- Выручка: 1 250 000 рублей;
- Прибыль: 500 000 рублей.

Ноябрь 2011 —
Январь 2012
3 месяца

Национальная служба взыскания, коллекторское агентство

Новосибирск

Специалист по просроченной задолженности

Основные обязанности: Взыскание просроченной задолженности у заемщиков по телефону.

Задачи:

- Работа со сложными клиентами;
- Разрешение конфликтных ситуаций;
- Ведение телефонных переговоров;
- Оказание психологического давления;
- Обучение основам права в областях банковского и гражданского кодекса.

Апрель 2011 —
Сентябрь 2011
6 месяцев

Мобильные ТелеСистемы (МТС), оператор связи

Новосибирск

Телемаркетолог

Основные обязанности: Продажа услуг широкополосного доступа к сети интернет.

Задачи:

- Звонки по холодным и горячим базам;
- Дистанционные продажи;
- Выполнение плана ежемесячного подключения не менее 40 абонентов.

Сентябрь 2010 —
Март 2011
7 месяцев

TELE2 Россия, оператор связи

Новосибирск

Менеджер по работе с корпоративными клиентами

Основные обязанности: Поиск и подключение корпоративных клиентов к сети Tele2.

Задачи:

- Холодные звонки;
- Встречи с клиентами;
- Переговоры с ЛПР;
- Заключение договоров;
- Ведение отчетности.

Образование

Высшее

2011

Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск

Информатики и вычислительной техники, Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем

Повышение квалификации, курсы

2019

[Скрыто]

[Скрыто], Менеджер продукта

2019

[Скрыто]

[Скрыто], Английский язык

2019

[Скрыто]

[Скрыто], Развитие продуктового мышления

2018

[Скрыто]

[Скрыто], Коуч

2016

[Скрыто]

[Скрыто], Управление проектами

2015

[Скрыто]

[Скрыто], Управление бизнесом

2012

[Скрыто]

[Скрыто], Социальное предпринимательство

2011

[Скрыто]

[Скрыто], Инновационное предпринимательство

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B1 — Средний

Навыки

Управление интернет-проектами Ведение переговоров Internet Marketing Бизнес-анализ
Маркетинговый анализ Составление бизнес-плана Управление проектами
Проведение презентаций Поиск и привлечение клиентов Развитие продаж Web-дизайн
Веб-аналитика Веб-программирование B2B маркетинг B2C маркетинг SMM
Разработка маркетинговой стратегии Продвижение бренда Интернет-реклама
B2B Продажи Маркетинговые исследования Интернет маркетинг Маркетинг услуг
Планирование маркетинговых кампаний Создание сайтов Маркетинг Менеджмент

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Чем я могу быть полезен бизнесу?

- Хорошо понимаю все, что связано с разработкой и автоматизацией;

- Могу довести идею до готового монетизируемого продукта;
- Вижу узкие места в бизнесе и предлагаю решения;
- Могу найти клиентов в бизнес;
- Оптимизирую расходы и снижу САС;
- Улучшу Retention и LTV;
- Проведу маркетинговые исследования и CustDev, построю QFD;
- Просчитаю финансовые модели;
- Организую команду.

Имею хороший бэкграунд на стыке управления продуктом, маркетинга и разработки.

Управление продуктом: Unit-анализ, Road Map, QFD, линия VЕL, сквозная аналитика, диаграмма Ганта, MVP, построение финансовых моделей, модели монетизаций, механики виральности, построение воронок продаж, драйверы роста и удержания клиентов, создание прототипов, CRM, JIRA.

Маркетинг: CJM, User Stories, JTBD, CustDev, исследования рынка и конкурентов, Яндекс Директ, Google Ads, VK Ads, Facebook Ads, Google Analytics, SEO, Roistat, АКМ, SMM, автоворонки, чат-боты, Photoshop.

Разработка: PHP, HTML, CSS, JS, SQL, Wordpress, Opencart, Bitrix, Woocommerce, OOP, API, GIT, DNS, Unix.

Имею быструю обучаемость и адаптивность. Увлекаюсь тайским боксом, хожу в тренажерный зал, катаюсь на сноуборде.