



Орлов Дмитрий

Мужчина, 34 года, родился 24 ноября 1991

+7 (906) 0615362 — предпочитаемый способ связи • Только WhatsApp или Telegram
dmi.orlov@gmail.com

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия, Беларусь, ОАЭ, Таиланд, Казахстан, США, Азербайджан

Готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель отдела маркетинга и рекламы (удаленно)

200 000 ₽ на руки

Специализации:

- Директор по маркетингу и PR (СМО)
- Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 13 лет 10 месяцев

Июнь 2022 —
Январь 2026
3 года 8 месяцев

LEGENDS

Таиланд

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Сопровождение и масштабирование ключевых клиентов:

1. Кухни Мария - фабрика кухонь номер 1 в России
2. Mentore - производство премиальных диванов
3. ТЦ Гранд Юг «Grand Premium Outlet» - крупнейший в России мультибрендовый аутлет премиальной мебели.
4. «Констракт b2b» – ремонт и отделка коммерческой недвижимости.
5. «The home» - комплексные дизайн-проекты, ремонт и товары для дома.
6. «Гранит трейд» - один из лидеров b2b поставок изделий из гранита.
7. «Dr.Laser» - франшиза салонов лазерной эпиляции. Более 60 салонов по России. ТОП-5 сетей по лазерной эпиляции.
8. «МОССВАИ» - ТОП-3 производителей свайных фундаментов по Москве и области.
9. «МЕТРАЖИ» - строительная компания в Екатеринбурге

10. «GPI» - инвестиционное агентство недвижимости в Дубае, России и Турции
11. «Reflection» - автопрокат и детейлинг центр в Дубае
12. «Lewvel» - бренд одежды (Россия и Казахстан)
13. Fiorebags - производитель премиальных сумок и аксессуаров из натуральной кожи. 3 магазина в Москве и Санкт-Петербурге.

И еще более 20 различных бизнесов, которые прошли через меня

Основные функциональные обязанности:

1. Разработка и реализация маркетинговой стратегии, утверждение бюджета.
2. Анализ рынков и целевой аудитории, выделение основных конкурентов для отслеживания и основные сегменты ЦА.
3. Выстраивание системы привлечения потенциальных покупателей (привлечение трафика, контекстная реклама, поисковое продвижение, таргетированная реклама, лидогенерация, создание продающего сайта и посадочных страниц, контент-маркетинг, увеличение конверсии, увеличение показателя возврата на маркетинговые инвестиции).
4. Комплексное развитие системы аналитики и CRM.
5. Увеличение инвестиционной отдачи маркетинговых инструментов и каналов.
6. Разработка сайтов, исследования рынка, конкурентный анализ, управление репутацией.
7. Сопровождение процесса продаж на различных циклах, разработка и внедрение системы рекомендаций от клиентов, партнерских программ.
8. Внедрение инструментов, направленных на увеличение KPI маркетинга (возврат на маркетинговые инвестиции, прибыль от клиента за время сотрудничества).
9. Презентация результатов на еженедельных/ежемесячных встречах, отчеты по рекламным компаниям.
10. Создание регламентов и оптимизация рабочего процесса, контроль выполнения задач сотрудниками.
11. Реализация стратегий кризисного менеджмента, включая оперативное реагирование на рыночные изменения и разработку мер по минимизации потенциальных рисков.

Примеры ключевых достижений:

1. Кухни Мария: x2 масштабирование выручки с рекламных каналов трафика за 3 месяца. Получена самая низкая цена клиента среди конкурирующих подрядчиков по трафику. KPI опередили на 200% .
2. Диваны Mentore: выстроена система качественной лидогенерации с нуля. Масштабирование компании до оборота 8 млн в мес. Регулярное выполнение и перевыполнение KPI
3. «Grand Premium Outlet»:
 - выстроены 15 конверсионных воронок, от трафика до продажи,
 - создана с нуля система онлайн генерации трафика с конверсией в КВАЛ 40% (очень весомо в этом сегменте)

- настроена автоматизация бизнес процессов;
- составлены регламенты работы с трафиком;
- проведено обучение менеджеров по работе с трафиком;
- для каждого бренда выстроено от 2 до 5 воронок стабильно приносящих лиды с способностью к масштабированию, даже если одна РК сломается, менеджеры не останутся без заявок.

4. Констракт - ремонт b2b:

- перевыполнение задачи по объему лидов на 140%, столкнулись с необходимостью торможения трафика, из-за неспособности сметного отдела охватить увеличенные объемы выдачи КП;
- выстроены новые воронки в Яндексe, Авито, Профи.ру и торговых b2b платформах;
- описаны регламенты работы;
- протестированы, оцифрованы и запущены в работу новые каналы
- пересобран отдел продаж.

5. Мосплитка и The home :

- с нуля выстроена система маркетинга, найдены новые связки в каналах которые ранее компания не использовала;
- личное участие в найме, собрана новая команда в составе директологи, авитологи, дизайнеры, разработчики;
- обновлен отдел продаж;
- были развиты, как коммерческие, так и партнерские программы с крупными застройщиками;
- была проведена настройка автоматизации, воронок, систем аналитики;
- С момента старта работ, рост в заявках составил в 4 раза, рост в выручке на 3100%.

6. «Гранит трейд»:

- выстроена нерушимая масштабируемая система лидогенерации из 2 источников;
- стоимость целевого лида оказалась ниже расчетной рыночной в 3 раза;
- выстроена полноценная система работы с трафиком;
- в процессе работ, была произведена перенастройка отдела продаж на 80%.

7. МОССВАИ

В компании за 3 года работы полностью выстроена система маркетинга и продаж под ключ. Объем продаж увеличен в 4 раза с момента старта работ.

КЛБЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ

- Управление командой маркетологов
- Управление командой контента
- Прогнозирование спроса и объема продаж на продукт или услугу
- Выбор наиболее эффективных каналов продвижения товара, услуги или линейки продуктов
- Формирование стратегии продвижения продукта на рынке
- Организация и проведение рекламных акций
- Анализ эффективности маркетинговых кампаний, отслеживание метрик эффективности продвижения
- Формирование и контроль бюджета маркетинговых кампаний продукта
- Изучение и мониторинг рынка, целевой аудитории и конкурентов
- Продвижение контента социальных сетей
- Разработка общей концепции продукта и уникального торгового предложения
- Формирование стратегии позиционирования (коммуникационной стратегии) бренда продукта или компании
- Сбор и анализ обратной связи клиентов о продукте или услуге
- Разработка и запуск маркетинговой кампании товара, услуги или линейки продуктов
- Подготовка технических заданий на создание продающего контента в интернете
- Координация работы маркетинговой команды и смежных подразделений — дизайнеров, аналитиков, отдела продаж
- Подготовка материалов для отдела продаж, информирование менеджеров о целевой

- аудитории, воронке продаж и ценностном предложении продаваемого продукта
- Мониторинг и оценка репутации, управление узнаваемостью и восприятием бренда компании
 - Поиск, выбор и взаимодействие с подрядчиками по маркетингу, дизайну и контенту — площадками, агентствами и внешними специалистами
 - Оценка существующей маркетинговой стратегии и эффективности ее реализации, работы маркетинговых команд в направлении или компании
 - Формирование и совершенствование ценовой политики для линейки продуктов, разработка стратегий ценообразования
 - Разработка и запуск масштабных маркетинговых и PR-кампаний
 - Сбор данных о конкурентах в открытых источниках: соцсетях, веб-сайтах, СМИ и отчетности компаний
 - Мониторинг потребительских трендов в социальных сетях, СМИ и других популярных медиа
 - Выбор соцсетей и медиа для присутствия бренда компании
 - Разработка контент-плана
 - Поиск партнеров среди блогеров для рекламных интеграций
 - Запуск и поддержка программ для повышения лояльности аудитории
 - Координация и проведение промо-акций, презентаций и демонстраций продукции
 - Взаимодействие со СМИ
 - Разработка медиаплана

Март 2019 —
Июнь 2022
3 года 4 месяца

ООО «Сфера»

rb-home.ru

Руководитель отдела маркетинга и развития

В компании 3 направления бизнеса:

1. Интернет-магазин «RBHome» - производство и продажа светового оборудования и товаров для дома.
2. Бренд «Shockberries» - производство и продажа премиальных сладостей (оптовые, розничные продажи, маркетплейсы, локальные сети).
3. Логистическая компания по транспортировке грузов из Азии в Россию и Европу

Что было сделано:

1. С нуля выстроил бренд светильников («RBLight / RBHome») до оборота 13.7 млн в месяц, рост за год составил в 48 раз.
2. Проведен консалтинг по стратегии и продажам для производителя мягкой и корпусной мебели («Creatica» ex «MDEHouse»), проведено внедрение CRM-системы. За 2 года компания выросло в 4 раза.
3. В направлении «Shockberries» выстроена система маркетинга и продаж под ключ, привлечены инвестиции. Рост в 23 раза за год.

Зоны ответственности:

- Разработка стратегии масштабирования бизнеса. Стратегическое планирование, в том числе контроль по чек-поинтам.
- Визуальная и смысловая упаковка. Разработка посадочных страниц, интернет-магазинов, порталов. Лично разработано более 50 сайтов и лендингов. Пример RBLight.ru.
- Оцифровка бизнеса и внедрение системы отчетов.
- Внедрение и настройка crm систем. Лично внедрено уже более 10 CRM-систем.
- Разработка гипотез и их тестирование, в том числе креативы для рекламы.
- Контроль и аналитика по рекламным компаниям.
- Управление контентом-менеджером, поиск и координация работы дизайнеров, программистов, СММ, трафик-менеджеров.

- Поиск РОПов, менеджеров и выстраивание системы продаж.
- Написание и внедрение скриптов, регламентов, чек-листов и системы отчётности по должностям.
- Внедрение системы обучения для сотрудников.

Июнь 2015 —
Апрель 2019
3 года 11
месяцев

Магазин дизайнерской мебели "4ножки"

Москва, 1y.su

Руководитель отдела маркетинга с совмещением руководитель отдела продаж

Что было сделано:

- Внедрение маркетинговых инструментов под ключ, в том числе настройка рекламы и аналитика. Протестированы все имеющиеся каналы трафика.
- Составлены и внедрены скрипты, разработана система касаний для отдела продаж.
- Личный найм и обучение сотрудников отдела продаж (в штат и удаленно).
- Поиск и контроль исполнителей на фрилансе (дизайнеры, таргетологи, директологи, программисты, дизайнеры и т.д.).
- Составлены регламенты по работе с клиентами, дизайнерами, с партнёрами.
- Оцифрована эффективность работы сотрудников отдела продаж и отдела маркетинга.
- Внедрена CRM система (АмоCRM).
- Выведены на рынок и раскручены новые производители.
- Успешно выстроены отношения с производителями и поставщиками.

Результаты: ежегодный рост составлял x2. ROMI по замерам тестов в 2021 составил 2600%

Январь 2012 —
Февраль 2015
3 года 2 месяца

Фабрикант.ру

Москва

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

Арт-директор

- Разработка дизайна под ключ в рамках PR-службы компании (полная упаковка бренда).
- Разработка интерфейса и дизайна сайта.
- Презентации (брошюры, буклеты, листовки, оформление выставочных стендов).
- Прочая полиграфическая и сувенирная продукция.

Образование

Высшее

2008
Высшее

МГУДТ

Институт мехатроники и информационных технологий, Автоматизация технологических процессов и производств (по отраслям)

Повышение квалификации, курсы

2020

Реальный отдел продаж

Гребенюк резалтинг, Выстраивание системы в отделе продаж и отдела контроля качества

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

Продвижение бренда Планирование маркетинговых кампаний
Интернет-реклама Adobe Photoshop Маркетинговый анализ
Маркетинговые исследования Управление командой Internet Marketing
Adobe Illustrator Разработка маркетинговой стратегии
Управление бюджетом Организаторские навыки
Маркетинговое планирование Стратегический маркетинг
Медиапланирование MS PowerPoint CorelDRAW Google Analytics
Развитие бренда Графический дизайн Аналитическое мышление
Интернет маркетинг Планирование рекламных кампаний
Участие в профессиональных выставках Руководство коллективом
Реклама Нейронные сети Социальные сети
Аналитические исследования amoCRM

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В, С

Дополнительная информация

Рекомендации

LEGENGs
Виталий (CEO)

Обо мне

Управленческий опыт более 10 лет, за этот период отточил стратегический подход в работе и гибкость в реагировании на корпоративные и рыночные изменения.

Опыт успешного руководства коллективом от 15 человек. Успешно выстраивал команды маркетинга и продаж с ростом и развитием специалистов.

Из сильных сторон могу выделить аналитический подход, экспертизу в онлайн продвижении. Обладаю практическими знаниями по всем ключевым каналам (SEO, контекст, таргет, медийная реклама, гео реклама, посевы, sms и email рассылки, агрегаторы), знаю как увеличить результат их работы.

Управлял годовыми бюджетами до 50 млн.руб Выручкой до 1 млрд. руб. Постоянно слежу за трендами и новыми технологиями, тестирую гипотезы и инструменты для управления и оптимизации рекламных кампаний, своей работы и менеджмента команды. Считаю, что маркетинг всегда напрямую связан с бизнес и performance показателями, на основе которых, я принимаю решения в работе, осуществляю контроль и управление каналами и оцениваю качество и эффективность работы сотрудников.

Как руководитель я четко понимаю реальные потребности бизнеса, команды и собственников. На данный момент мой рекорд рост в 48 раз за год, с оборота 270 тысяч до 13 млн. в нише товары для дома. Ищу с кем могу побить этот рекорд :). Женат, двое детей.