

# Наталія Шишова

## МАРКЕТОЛОГ & B2B LEAD GENERATION

Digital Marketing · Outbound · CRM · Analytics

Горішні Плавні, Україна

nataliashyshova@gmail.com

+38097 94 20 689

English B1 · Fluent

### КЛЮЧОВІ НАВИЧКИ

#### Lead Generation

- ▶ Apollo, LinkedIn Sales Navigator
- ▶ Cold email outreach
- ▶ Automation tools
- ▶ Multi-channel sequences

#### Digital Marketing

- ▶ Google Ads & Analytics
- ▶ SEO (базовий рівень)
- ▶ Email marketing (cold outreach)
- ▶ SMM & content marketing

#### CRM & Аналітика

- ▶ NetHunt CRM
- ▶ Управління базами даних
- ▶ Сегментація та кваліфікація
- ▶ Аналіз ринку та конкурентів

#### Додатково

- ▶ ProZorro, тендерні процеси
- ▶ Копірайтинг
- ▶ Управління проєктами
- ▶ Фінансовий облік (базовий)

### ПРОФІЛЬ

Маркетолог та B2B Lead Generation спеціаліст з досвідом у digital-маркетингу, тендерних продажах та розвитку клієнтської бази.

Поєдную аналітичний підхід із практичним досвідом запуску рекламних кампаній, побудови воронки та роботи з CRM. Орієнтована на результат, оптимізацію процесів та масштабування каналів залучення клієнтів.

### ОСВІТА

#### Харківський авіаційний інститут

Системи управління та автоматика

#### Підвищення кваліфікації

- ▶ Курси англійської мови (2014–2015, 2019–2022)
- ▶ Комплексний Інтернет-маркетинг (2016)
- ▶ Основи тестування ПЗ + сертифікація Google Ads (2019)

### ДОСВІД РОБОТИ

#### Lead Generator / B2B Manager

Booking Talent Agency | 04.2025 – 06.2026

##### Основні обов'язки:

- Побудова та управління повним циклом роботи з лідами (від пошуку до кваліфікації та передачі в продажі)
- Розробка та впровадження B2B-стратегії залучення клієнтів
- Побудова та масштабування системи лідогенерації
- Формування та сегментація бази потенційних клієнтів
- Запуск та оптимізація холодних email-кампаній
- Мультиканальний підхід: email, LinkedIn, інші канали

##### Досягнення:

- ✓ Створила відділ лідогенерації з нуля: вибір інструментів, побудова процесів, запуск перших кампаній
- ✓ Впроваджено автоматизацію, що збільшило кількість точок контакту з ЛПР
- ✓ Оптимізовано CRM-структуру, що покращило конверсію в комунікації

#### Фріланс-маркетолог

Самозайнятість | 04.2023 – 04.2025

- Аудит та оптимізація профілів (Instagram, Facebook)
- Створення контенту для соцмереж, сайтів та e-commerce

- Розробка візуальних матеріалів (digital та друк)

**Досягнення:**

- ✓ Покращення візуальної та контент-стратегії клієнтів
- ✓ Зростання залученості аудиторії у соцмережах клієнтів

**Менеджер з маркетингу**

**РАДМИР (медичне обладнання)** | 01.2017 – 03.2023

- Участь у тендерах (ProZorro): підготовка документації та супровід
- Аналіз ринку та конкурентів
- Розробка та реалізація digital-стратегії
- Запуск і оптимізація рекламних кампаній (Google Ads)
- Робота з сайтом (SEO, контент, аналітика)
- Управління репутацією компанії онлайн

**Досягнення:**

- ✓ Супровід регулярних тендерів у сфері держзакупівель (ProZorro) — основний канал продажів компанії
- ✓ Самостійно запустила та оптимізувала Google Ads кампанії з мінімальним бюджетом — результатом стали реальні продажі
- ✓ Покращено онлайн-присутність компанії

**Асистент керівника / Офіс-адміністратор**

**РАДМИР** | 11.2011 – 12.2016

- Підготовка тендерної та контрактної документації
- Організація внутрішнього документообігу
- Координація адміністративних процесів
- Організація відряджень та участі у виставках

**Економіст**

**Радмир-Центр** | 08.2007 – 10.2011

- Проведення банківських операцій
- Облік дебіторської та кредиторської заборгованості
- Ведення фінансової документації