



## Насонов Алексей

### Персональные данные:

WhatsApp : + 7 (962) 700-18-02

Конт.тел: +7 (993) 970-18-02

E-mail: brandgod@gmail.com

Skype: brandspb

Проживание: Санкт-Петербург

Готов к переезду: РФ

Готов к командировкам, переезду

Зарплатные ожидания: 120 000 + KPI

[CV Насонов Алексей Геннадьевич](#)

<https://marketingdigital.tilda.ws>

полное резюме, кейсы ПОРТФОЛИО

## Цель: Руководитель отдела МАРКЕТИНГА, Менеджер по маркетингу и PR, Product marketing manager

В IT секторе или IT-ориентированных B2B компаниях по таким маркетинговым задачам как:

1. Лидогенерация, воронки продаж, digital трансформация маркетинга и продаж, продвижение по каналам продаж, управление маркетингом, автоматизация управления (CRM, call-tracking, сквозная аналитика).
2. Аудит маркетинга, вкл. Digital. Анализ информационного поля, конкурентов, текущих и перспективных запросов ЦА.
3. Постановка маркетинга на предприятии. Реализация антикризисных маркетинговых программ.
4. Вывод на рынок новых продуктов, продвижение брендов, креативный копирайтинг, менеджмент аудио и видео контента, marketing due dilligence.

### 2022 ноябрь - Product Manager - профессиональная переподготовка. Диплом Томского Государственного университета (дистанционно)

Полученные навыки по разработке и развитию продуктов в IT:

- ведение IT проектов по различным методологиям (Waterfall, Agile (Scrum/Kanban))
- выдвижение и проработка гипотез по продукту
- работа в Trello, Jira, MS Project
- работа с продуктовыми метриками LTV, CAC, NPS etc.
- CJM, user stories, jtbд
- разработка продуктовой стратегии
- 

**IT skills:** Visio/Project, Альт-Инвест, Мераплан, Компас, 1С, Ахapta, АМО CRM, Bitrix24, Slack, Miro, Figma

**Владение иностранными языками:** Английский язык – B2 – Продвинутый

Французский язык – A1 - Начальный

### SUMMARY

- Стратегическое планирование и операционное управление маркетинговой деятельностью более 11 лет, в т.ч. на должностях Директор департамента маркетинга / Директор по маркетингу и развитию бизнеса.
- Опыт функционального / проектного руководства более 25 человек, в прямом подчинении до 8 человек.
- Организация и проведение Event мероприятий для клиентов и партнеров компании. Кейс Ингредиенты. Развитие — оптимизация бюджета участия компании в крупнейшей федеральной выставке Агропродмаш — 2017 на 27%, за счёт тендерных процедур и креативных решений
- 17+лет работы в интегрированных маркетинговых коммуникациях: Digital/Performance - маркетинг; PR; бренд-менеджмент; BTL

**Опыт работы:**

Период работы	Должность/дополнительные сведения
апрель - июль 2024	<p><b>СЕВЕРСТАЛЬ. Руководитель по продвижению и развитию федеральной розничной сети</b></p> <p>В последнее время работал на проектной основе в Северстали (маркетинговые коммуникации онлайн и оффлайн + digital) менеджером по продвижению федеральной розничной сети baza.severstal.com</p> <p>Северсталь вышла на розничный рынок - открыты торговые точки по торговое металлопродукции в пяти регионах - Санкт-Петербург, Ярославль, Нижний Новгород, Краснодар и Череповец.</p> <p>Результаты:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Запущена реклама и информирование по охватным каналам - радио реклама и наружные щиты. Рост известности на 17%</li><li>2. Оптимизирован ярославский сайт - под новые региональные поддомены. Налажена деятельность с новым субподрядчиком по ведению сайта</li><li>3. Проведён аудит базового сайта (с использование Яндекс метрика, Вебвизор, коллтач) на предмет эффективности контекстной рекламы и других каналов лидогенерации. Предложены доп разделы и новые тексты на сайт.</li><li>4. Налажена совместная работа с агентствами по SEO и контекстной рекламы.</li><li>5. Определены каналы и подрядчики по исходящей лидогенерации (холодные "обзвоны")</li><li>6. Запущены новые каналы - авито, 2ГИС карты</li><li>7. Доработано новое позиционирование СЕВЕРСТАЛИ в розничном сегменте.</li></ol> <p>ИТОГ: 40% новых продаж составили лиды инициированные маркетингом (в т.ч. новых digital и оффлайн каналов лидгена). Что составило 1,2 млн тонн металлопродукции</p>

сент. 2023 - янв. 2024	<p><b>Гиперметод. Руководитель отдела маркетинга и PR</b></p> <p>5g.elearn.ru</p> <p>ЦЕЛИ: PR , развитие и продвижение бренда компании - во внешнем информационном поле.</p> <p>Проведён аудит текущих маркетинговых ресурсов, вкл. digital.</p> <p>Операционно: запуск вебинаров, проведение емейл рассылок. Копирайтинг. Сайт базовый <a href="https://hypermethod.ru/">https://hypermethod.ru/</a></p> <p>РЕЗУЛЬТАТЫ: Разработана маркетинговая стратегия и план-бюджет на 2024. Определена коммуникационная политика.</p> <p>Организовано несколько пресс-релизов и участие компании в ивентах.</p>
май 2023 - сент 2023	<p><b>Верум-софт Продуктовый маркетолог</b></p> <p>В 2023 г- консультирование и лидирование маркетинга b2b маркетплейса для сельхозпроизводителей и аграриев <a href="http://vegum-agro.ru">vegum-agro.ru</a> и логистического портала <a href="http://verumlogistics.ru">verumlogistics.ru</a></p>
окт. 2021 – март. 2023	<p>2022-23 - техническая и маркетинговая доработка и внедрение нового сайта, менеджмент соцсетей и интернет-рекламы на предприятии - производителе дозирующих насосов АРЕОПАГ (СПб).</p> <p>2021 - Опыт работы в маркетинге и продвижении IT проектов. Система удалённой web-диспетчеризации <a href="http://pult.online">pult.online</a> - подготовка к Сколково acceleration</p>
сентябрь 2020 - окт. 2021 Промстройметалл	<p><b>Директор по маркетингу</b></p> <p>Занимался реализацией различных маркетинговых задач (ребрендинг, позиционирование, digital продвижение)на металлосервисном предприятии Промстройметалл <a href="https://psmetall.com/">https://psmetall.com/</a></p> <p>Различные Маркетинговые активности, оффлайн и онлайн, аналитика и Маркетинговые исследования рынков оборудования и металлоизделий, разработка стратегии развития на различных рынках.</p> <p>Внедрение PR программы продвижения металлотрейдинга (в т.ч. новый сайт <a href="https://chistlist.ru">https://chistlist.ru</a> дало эффект 17% прироста продаж. Инициировал проект цифровизации бизнеса металлообработки - написание ТЗ для b2b кабинета (описание бизнес-процессов прохождения заказа). SERM и SEO - построение HR бренда (снижение текучки на 23%)</p>
Август 2019 – сент. 2020 Частная практика / фриланс	<p><b>Проектная деятельность</b> Менеджер по управлению проектами</p> <p>Выполнение маркетинговых работ, координация субподрядчиков.</p> <p>Внутренний и внешний маркетинговый Консалтинг.</p> <p>Настройка и адаптация маркетинга и департаментов</p> <p>Ключевые проекты и достижения:</p> <p>Брендинг онлайн и оффлайн.</p> <p>Увеличение лидогенерации, постановка интернет маркетинга</p> <p><b>Один из проектов - аудит системы интернет маркетинга компании - производителя инженерной сантехники Сантехстандарт <a href="http://santehstandart.com">santehstandart.com</a>. Экономический эффект 1,4 млн руб за счёт аудита и оптимизации SEO продвижения.</b></p> <p><b>Увеличение продаж за счёт внедрения маркетинговых инструментов на 20-40%.</b></p>

<p>Ноябрь 2018 – июль 2019 г. ООО "К.Э.Н", Санкт-Петербург, <a href="http://www.insightcity.ru">www.insightcity.ru</a> Основной вид деятельности: комплексная эксплуатация коммерческой недвижимости В подчинении 5 чел. Прямое подчинение Собственнику.</p>	<p><b>Директор по маркетингу</b> Управление маркетинговыми, рекламными и PR коммуникациями Задачи и результаты:</p> <p>Онлайн и оффлайн, внедрение систем интернет маркетинга, колл-трекинга. Самостоятельная инициация маркетинговых акций, копирайтинг, креатив.</p> <p>Создание лендингов: <a href="http://alpinist-prom.com">http://alpinist-prom.com</a> и <a href="http://promo.insightcity.ru">http://promo.insightcity.ru</a> Запуск интернет-маркетинговой поддержки двух направлений — промышленного альпинизма и общий ремстрой</p> <p>Выпуск печатных буклетов (12 и 16 полос) по клининговому и ремонтно-строительному направлению (концепция, контент, администрирование).</p> <p>Разработка видео <a href="https://youtu.be/ZIEdXn1LCmU">https://youtu.be/ZIEdXn1LCmU</a></p> <p>Разработка и реализация маркетинговых мероприятий, маркетинговых планов.</p>
<p>Апрель 2016 – ноябрь 2017 Ингредиенты. Развитие Санкт-Петербург, <a href="http://www.ingredienty-razvitie.ru">www.ingredienty-razvitie.ru</a> Основной вид деятельности: производство и торговля пищевыми ингредиентами Управление 8 чел. Прямое подчинение Генеральному директору</p>	<p><b>Руководитель отдела маркетинга и развития</b> Стратегическое и операционное службы маркетинга и рекламы Компания работает на территории России. 49 городов РФ Задачи и результаты:</p> <p>Управляющий по маркетинговым и рекламным проектам в компании-производителе пищевых ингредиентов.</p> <p><b>Разработка новых каналов сбыта (интернет-маркетинг): маркетплейс 100ing.ru, портал технологов ingredients.pro</b> <b>Продажи за год по новым клиентам составили 145 млн. руб (17% продаж)</b></p> <p>Выстраивание системы интернет-маркетинга, лидогенерации: создание нового сайта <a href="http://ingredienty-razvitie.ru">http://ingredienty-razvitie.ru</a>, интернет-маркетинг (лендинги <a href="http://texturate.com">http://texturate.com</a>, емейл рассылки), PR оффлайн и онлайн.</p> <p>Организация участия компании в крупнейшей отраслевой профильной выставке Агропродмаш — 2017 Для отслеживания эффективности многоканальной Системы лидогенерации внедрен Колл-трекинг (увязка в комплексе инструментария электронного маркетинга и оффлайн-каналов: телефонии, печатной рекламы и т.п).</p> <p><b>Подготовлен плавный переход к внедрению CRM. Результат - снижение стоимости Лида (потенциал. Нового клиента) в 2,7 раза, увеличение количества новых заявок в 7.4</b> Маркетинговая поддержка и развитие экспорта.</p> <p>Ведение госпрограмм поддержки экспорта отечественных производителей.</p> <p><b>Инвестпроект под эгидой администрации СПб «Оценка зарубежных рынков сбыта для ООО «Ингредиенты. Развитие» »</b></p>
<p><b>Ранее:</b> Сентябрь 2010 – октябрь 2014 г. – RMC Group, Санкт-Петербург, <a href="http://www.rmc-group.ru">www.rmc-group.ru</a> <b>Заместитель генерального директора по маркетингу</b> Ключевые результаты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Описывал бизнес и маркетинг-процессы, внедрил CRM;</li> <li>Управлял взаимоотношениями с инициаторами проектов, партнерами;</li> <li>Поиск, анализ и отбор инвестпроектов. Проинвестировано проектов на сумму 17,6млн \$</li> <li>Рост портфеля проектов на 120% (количество проанализированных проектов за 3 года -около 200);</li> <li>Инициировано два новых направления: трейдинг с/х культурами, грузовые перевозки нерудных материалов.</li> </ul>	

**Образование (основное):**

1993 г. - 1998 г. – Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов  
Международный менеджмент, с отличием

Образование (дополнительное), повышение квалификации:

2022 - Product Manager в IT (курсы профессиональной переподготовки, диплом) – Томский государственный университет

2021 - Факультет Product Management (middle), ProductStar (Москва)

2020 — Факультет Project Management, GeekBrains (Москва)

2017-2019 Вебинары Completo.ru (построение систем электронного маркетинга в B2b компаниях)

2004 г. – Конференция «Управление брендом-2004», ИД Гребенникова, Петербург

2003 г. - Семинар-практикум «Промышленный маркетинг», SRC, Москва

2002 г. - Школа Профессиональных Бизнес Консультантов - развитие консультационных навыков ШПБК Чернявского, Петербург

2002 г. - Конференция 'Маркетинг и исследования 2003: территориальная экспансия'  
ИД Гребенникова, Москва

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/alexey-nasonov-997a698/>

Facebook: <https://www.facebook.com/flexius/>

Подробную и полную информацию см. <https://cvmarketingdigital.edgeone.app/>