

Завен Аванян

M: +7 (926) 574-8000 | T: @zavena | E: zavena@gmail.com | Lng: English, C1 (IELTS)

- 18+ лет работы в области маркетинга, online-коммуникаций и продаж в b2c и b2b
- Лидер с практикой построения бизнес-процессов и развития кросс-функциональных команд, партнёрских отношений внутри и вне компании, и внедрения изменений
- Основной фокус - продвижении продуктов в цифровой среде, с акцентом на аналитику эффективности привлечения, коммуникаций и процессов в компаниях уровня Ингосстрах, Tele2, Dom.ru

Профессиональный Опыт

Ноябрь 2024 -
Н.В.

Начальник отдела Цифрового Маркетинга (Performance | Аналитика | UX) СПАО «Ингосстрах»

- Сформулировал цели и KPI канала Сайт: объем сборов, средний чек, CPS, DPP
- Перевыполнил годовой план годовой KPI контекста +15% к плану, +43% YtY, рост орг. трафика +18% и +5% в CPA за счет пересмотра задач каждого из каналов с точки зрения ROI
- Организовал ежедневную работу отдела из 3х направлений (Привлечение, Дизайн и UX-исследования и Аналитика): внедрён мониторинг задач и метрик для повышения фокуса и эффективности отдела, упорядочена и синхронизирована работа всех направлений
- Реализовано 28 UX-исследований и аудитов в рамках регулярной работы по повышению конверсии Сайта
- Организовал коммуникации со стейкхолдерами над бэклогом для выполнения KPI, совместно с product-командой и IT: обеспечена прозрачность задач и единство целей
- Реализовал базовые воронки и работу с конверсией страниц

Март 2024 -
Январь 2025

Руководитель Digital маркетинга / Интернет-Магазин lbeauty.ru Divage, FunkyMonkey, lbeauty.ru / Единая Европа Холдинг ЗАО

- Вывел интернет-магазин в точку безубыточности за счет пересмотра CJM, CRM-коммуникаций и запуска маркетинговых активностей
- Разработал стратегию присутствия 2 брендов CTM на основе аналитики и сегментации ЦА
- Обеспечил значимый рост бренд-метрик CTM (Top of mind, AdRecall, PI, в ср. на 2–3%) по результатам кампаний бренда в digital-каналах: media, инфлюэнсеры и ecom.

Декабрь 2021 -
Март 2023

Руководитель Digital маркетинга (b2c | b2b) Dom.ru / ЭР-Телеком Холдинг, ЗАО

- Обеспечил рост лидов из digital на +16% в сегментах B2C и B2B за счёт пересмотра роли каналов (performance, SEO, SMM) в рамках новой стратегии, привязанной к бизнес-KPI.
- Добился снижения стоимости привлечения (CAC) на 29% в digital и 13% в performance-каналах (YtY) при сохранении объёма лидов за счёт глубокой аналитики кампаний на всех этапах воронки, включая отслеживание offline конверсии и продаж. Бюджет: 25 млн/ мес.
- Оптимизировал формат годового и месячного планирования на основе бизнес-KPI, что повысило прозрачность бюджетирования и сократило время планирования на 10–15%
- Лидировал B2C и B2B направления: целеполагание, контроль, организация работы
- Входное лицо по взаимодействию с Продажами и другими отделами

Март 2017 -
Август 2021

Head of Digital, департамент Маркетинга TELE2 Россия

- Обеспечил рост AdAwareness и Consideration бренда Tele2 за счет имиджевых

кампаний (бюджет от 50 млн/мес). Результат достигнут за счёт разработки и внедрения digital-стратегии, учитывающей вклад каждого канала в общую маркетинговую стратегию, а также регулярной аналитики эффективности каналов.

- Внедрил KPI и бенчмарки (media/fraud/post-click). Это повысило прозрачность кампаний и упростило годовое и месячное планирование, а также бюджетирование
- Внедрил измерение эффективности через медийные метрики (охваты, частота), локальные исследования BLS + регулярный анализ ВНТ и эконометрики по своим каналам
- Собрал команду из 8 человек с 0 с низкой текучкой (всего 1 уход за 4 года) за счет прозрачной коммуникации и понятных бизнес-процессов внутри и снаружи отдела
- Построил эффективное кросс-функциональное взаимодействие: МарКом, маркетинговые исследования, стратеги, бренд-менеджерами
- В рамках digital-инноваций внедрил: сквозную аналитику, фрод-мониторинг, бренд-лифты для повышения качества трафика и измеримости digital
- Реализованные проекты – лауреаты наград Effie, Silver Mercury, Tagline и др.

Февраль 2016 -
Март 2017

ИО Руководителя Digital-направления Агентства OnTime Media

- Запустил digital-направление в новом агентстве с нуля: стратегия, планирование и реализация кампаний, развитие клиентов. Чистая прибыль - 25 млн рублей за пол года
- Зона ответственности: P&L, digital стратегии, поиск подрядчиков, планирование и закупка.

Июнь 2014 -
Октябрь 2015

Senior Marketing Communication Manager (офлайн+онлайн) QIWI, QIWI Group

- Запустил 15+ национальных имиджевых и продуктовых кампаний, вкл. совместные с eBay и Почтой России, Aliexpress с эффектом на кол-во пользователей и оборот.
- Развитие мобильного приложения: более 200 000 установок мобильного приложения QIWI за счет комплексного продвижения через myTarget, ASO и cross-channel активаций.
- Запустил направление email-коммуникации: 10+ млн писем разослано, получено более 10 млн рублей доп. оборота за счет выбора релевантных сегментов.
- Внедрил сквозную аналитику digital-кампаний, позволившее измерять эффективность кампаний и оптимизировать бюджет и ROI по в разрезе каналов, инструментов и креативов.
- Создал систему онбординга внутри мобильного приложения, которая повысила конверсию новых пользователей в первую транзакцию и увеличила средний LTV
- Развитие собственных каналов digital-коммуникаций (push, e-mail, in-app) для увеличения количества точек контакта и снижения cost per contact

Ноябрь 2006 -
Апрель 2014

Head of Digital Client Service Group Агентства Optimum Media OMD Group и AdWatch / Isobar (Dentsu Aegis Network)

- Участие в разработке микса коммуникаций для клиентов (онлайн+оффлайн)
 - Построение и развитие группы с нуля до оборотов рекламы в 30-50 млн/мес.
 - Написание федеральных digital стратегий
 - Контроль качества, соблюдения сроков и клиентских/агентских обязательств
 - Управление клиентскими отношениями и антикризисное управление
- Клиенты: PepsiCo, SWH, Renault, Visa, ВТБ, Major Auto, Brother, General Motors, Diageo и др.

Навыки

- Разработка стратегии digital присутствия и ее реализация: ЦА, KPI, performance и медийные каналы
- Разработка, внедрение и измерение маркетинговых и бизнес KPI: CR / CPS / CAC / ROI / ROMI / DPP / бренд-метрики
- Управление Digital инструментами: paid search, paid media, CPA, SEO, ASO, контент
- Growth подход:, работа через воронки, data-driven решения и сквозная аналитика

Дополнительная информация

Образование		Иностранные языки	
2005	Государственный Университет Управления Маркетинг, Маркетолог\Специалист		Английский язык – C1 Сертификат IELTS
Дополнительное обучение/курсы			
2025	Growth-marketing Community Springs	2025	Ситуационное управление Коуч Ирина Миненко
2025	Введение в ТРИЗ для орг-упр. задач АО «НПК»	2019	Agile-подход в жизни Коуч Наталья Сидорова
2019	Управление в стиле коучинг Everyco	2019	Project-management Everyco
2018	Product Manager (интенсив) Geekbrains	2018	Time-management Everyco