



36 лет
 Мужской
 Кишинев

in

ТОП Навыки

- **Marketing Digital** · 9 лет
- **Strategii de Marketing** · 6 лет
- **Management de Proiect** · 4 года
- **Marketing Social** · 2 года
- **Studii de Piață** · 1 год
- **Educarea Pacientului** · 8 месяцев

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- Свободный график
- Гибкий график
- По сменному графику
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо
- Разъездная работа

Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Средний

Водительское

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Руководитель отдела маркетинга, Руководитель отдела продаж, Маркетолог

Обо мне

Стратегически мыслю, системно действую. Умею быстро вникать в процессы, находить узкие места и выстраивать логичные, работающие решения.

Опыт управления маркетингом, продажами и CRM-процессами — как внутри команд, так и на стороне заказчика.

Предпочитаю работать с конкретными целями, измеримыми результатами и понятной мотивацией. Уверен, что эффективность важнее формата «с 9 до 18».

Спокойно держу фокус даже в условиях перегрузки и неопределённости. Умею вести за собой команду.

Женат, двое детей. Вне работы люблю скорость, путешествия и умные системы — как в жизни, так и в бизнесе.

Опыт работы

Директор по продажам (проектная роль) · Duomo · Кишинев

Июнь 2025 - Июль 2025 · 1 месяц

Проектная миссия:

Настройка отдела продаж жилого комплекса DUOMO, а также выстраивание эффективной коммуникации между отделами продаж и маркетинга.

Ключевые достижения:

Сформировал структуру отдела продаж: определил роли, зоны ответственности и стандарты работы, модифицировал необходимую отчетность.

Реорганизовал CRM: внедрил лид-формы, автоматическое распределение заявок, логику задач, аналитику по воронке и эффективности.

Разработал дашборды для контроля KPI менеджеров, источников заявок и воронки продаж (Google Sheets + CRM).

удостоверение

Категория: В

С личным авто

Выстроил эффективную связку между маркетингом и продажами: внедрена система двусторонней обратной связи, согласованная логика обработки лидов, сегментации аудиторий и аналитики по рекламным каналам от рекламной кампании до закрытия клиента.

Улучшил качество входящего трафика: инициировал перезапуск таргетированной рекламы с упором на лид-формы, сегментацию аудиторий и выработку УТП по продукту, что привело существенному снижению стоимости лида, и повышению качества заявок поступающих в отдел продаж.

Формат участия:

Проектное управление на этапе старта: диагностика, настройка, передача в операционное управление.

Навыки: Strategie de Vânzări

Руководитель отдела маркетинга · Realist Estate Agency · Кишинев

Апрель 2025 - Июль 2025 · 3 месяца

Провёл аудит маркетинговых процессов и команды, сформировал новое штатное расписание на основе бизнес-целей.

Разработал комплексную маркетинговую стратегию агентства на год вперёд, охватывающую digital-продвижение, HR-маркетинг, брендинг и автоматизацию воронок.

Полностью перестроил рекламные кампании: обновлены цели, креативы, логика воронок и взаимодействия с кол-центром и отделом продаж.

Снизил стоимость лида на 50% за счёт пересмотра каналов, креативов и настройки аналитики.

Настроил индивидуальный подход к каждому риэлтору и объекту: внедрены инструменты персонализированной подачи и обратной связи.

Внедрил эффективную связку между маркетингом, кол-центром и риэлторами: автоматизирован сбор объектов, выстроена регулярная обратная связь по качеству лидов.

Обновил команду: провёл ротацию, адаптацию и обучение сотрудников под новую стратегию.

Разработал концепцию проекта «Академия риэлторов» — как платформы для обучения, адаптации и роста агентов внутри компании.

Построил замкнутую, саморегулирующуюся систему привлечения и обработки клиентов — от заявки до сделки, с управляемыми точками роста и аналитикой.

Навыки: Managementul Stresului, Gândirea Sistemelor, Strategii de Marketing, Managementul Strategic

Руководитель проектов · Realist Estate Agency · Кишинев

Сентябрь 2024 - Апрель 2025 · 8 месяцев

Процессы и автоматизация:

Оптимизировал работу команд по работе с жилыми комплексами Молдовы и Румынии.

Настроил воронку продаж в CRM REBS, что позволило улучшить контроль, ускорить цикл сделки и повысить прозрачность аналитики.

Разработал скрипты, регламенты и инструкции для команд в двух странах — повысил стандарты продаж и сократил срок адаптации новых сотрудников.

Маркетинг и привлечение лидов:

Запустил общие рекламные кампании для девелоперских проектов — фокус на генерацию качественных заявок.

Повысил ROI маркетинга за счёт точной аналитики и выявления слабых мест в воронке.

Создал и управлял отделом предварительной обработки лидов — повысил конверсию в сделки и снизил нагрузку на основной отдел продаж.

Инвестиционные проекты:

Разработал и реализовал проект «Клуб инвесторов» — система привлечения и удержания крупных/средних инвесторов как альтернатива зависимости от риэлторов.

Исследовал инвестиционную привлекательность земельных участков, рассчитывал доходность, подготавливал инвестиционные отчёты для зарубежных партнёров.

Разрабатывал инвестиционные и финансовые продукты для привлечения капитала в девелоперские и смежные проекты.

Партнёрства и обучение:

Наладил работу с партнёрами из смежных отраслей: архитекторы, строители, банки, оценщики.

Проводил индивидуальное обучение риэлторов: совместные прозвонки, разбор звонков, отработка техники — точно повышал уровень команды.

Навыки: Educarea Pacientului, Analiza Datelor, Strategii de Marketing, Management de Proiect

Руководитель отдела маркетинга и продаж · Element Stil · Кишинев

Август 2022 - Август 2024 · 2 года 1 месяц

Стратегия и запуск объектов:

Провёл анализ рынка, сформировал ключевые УТП и коммерческое позиционирование нового жилого проекта.

Совместно с архитекторами и подрядчиками сформировал техническое задание на проектирование, учитывая запросы рынка и особенности локации.

Разработал стратегию продвижения и продаж на весь жизненный цикл проекта — от старта до завершения.

Маркетинг и продвижение:

Реализовал маркетинговую стратегию: постановка ТЗ, координация подрядчиков, контроль рекламных кампаний.

Лично запускал digital-рекламу, снимал и монтировал видеоконтент (в том числе с дрона), создавал промо-материалы и презентации.

Вёл соцсети (SMM), взаимодействовал с партнёрами.

Продажи и CRM:

Организовал с нуля работу отдела продаж: обучение, регламенты, CRM (внедрение и настройка).

Настроил сквозную аналитику и систему корректировки рекламных кампаний на основе данных отдела продаж.

Внедрил систему учёта сделок и базовую экономическую модель для планирования и контроля выручки.

Полный цикл запуска объектов:

Концепция продукта, планировки, стратегия продаж, маркетинг, CRM, запуск и контроль первых этапов реализации — вся цепочка от идеи до выхода на рынок под моим управлением.

Осуществлял качественную продажу объектов жилого комплекса, включая ведение клиентов на всех этапах сделки: от первого контакта до подписания и сопровождения после заключения договора, включая документооборот и коммуникацию со строительным департаментом.

Навыки: Marketing Social, Strategii de Marketing, Marketing Digital

Менеджер по стратегическому маркетингу и развитию · Grando trade · Тирасполь

Апрель 2022 - Май 2023 · 1 год 1 месяц

Ключевые достижения:

Маркетинговая стратегия и коммуникации:

Разработал и реализовал маркетинговую стратегию компании, провёл декомпозицию целей и контроль выполнения.

Оптимизировал рекламные бюджеты на основе регулярного анализа эффективности коммуникаций.

Организовал рекламные интеграции с крупными игроками смежных отраслей (логистика, техника, финансы) — усилил охват и узнаваемость бренда в целевом B2B-сегменте.

Продажи и CRM:

Организовал и управлял отделом продаж средств защиты растений и удобрений (B2B), настроил процессы и мотивацию.

Внедрил CRM-систему для автоматизации работы и повышения прозрачности клиентской аналитики.

Разработал и внедрил «Книгу продаж» — стандарты взаимодействия с клиентами и регламенты для менеджеров.

Разработка нового продукта:

Разработал подписную модель продукта для фермеров: тарифы, маркетинговая стратегия, процессы внедрения.

Обеспечил запуск, продвижение и контроль метрик нового направления.

Систематизировал процессы рекламы и продаж — улучшил слаженность работы между отделами и повысил общую эффективность.

Навыки: Studii de Piață, Management de Proiect, Strategii de Marketing

Руководитель отдела маркетинга и продаж ·
Строительный альянс KONA, Одесса
(Строительство, девелопмент, продажа квартир) ·
Одесса

Сентябрь 2021 - Март 2022 · 6 месяцев

- Создание отдела маркетинга и отдела продаж компании с нуля.
- Определил точки роста и увеличил продажи компании в 4-5 раз за первые три месяца работы
- Обеспечение выполнения планов по продажам в условиях кризиса на рынке недвижимости и агрессивной конкуренции.
- Анализ рынка и конкурентной среды для разработки эффективных стратегий продвижения и продаж в условиях “рынка покупателя”.
- Постановка технических заданий на проектирование и активное участие в создании концепций будущих жилых комплексов, подготовка комплексов к старту продаж.
- Организация старта продаж для новых жилых комплексов и очередей строительства, включая полную подготовку и запуск рекламных кампаний, создание регламентов и инструкций для отдела продаж, обучение отдела продаж.
- Разработка и внедрение маркетинговой стратегии компании, направленной на повышение узнаваемости бренда, погашения негатива в медиа и создания благоприятного облика компании
- Управление отделом маркетинга (3 человека + подрядчики), обеспечение эффективной работы и координации всех маркетинговых активностей, разработка системы мотивации, которая отлично себя показала.
- Руководство отделом продаж (до 9 человек), мотивация и управление командой для достижения неплохих результатов в условиях конкурентного рынка.

Навыки: Strategii de Marketing, Management de Proiect, Managementul Echipei

Руководитель отдела продаж и маркетинга ·
Ст Кэпитал, (Ск "Исток"), Одесса (Девелопмент) ·
Одесса

Май 2019 - Сентябрь 2021 · 2 года 5 месяцев

- На момент моего прихода в компанию, в портфеле был строящийся объект(этап котлована), который завис в продажах, и в течение года не имел ни одной коммерческой транзакции. Удалось разработать с нуля маркетинговую составляющую, перезапустить маркетинг и отдел продаж, в итоге были получены требуемые результаты- выход комплекса на самообеспечение и получение прибыли. В данный момент жилой комплекс готов и заселен.
- Проведение глубокого исследования рынка для определения ключевых трендов и УТП для текущего объекта
 - Разработка маркетинговых планов, включая оценку

имиджевых рисков и создание стратегий по их минимизации.

- Разработка и реализация маркетинговой стратегии для вывода объекта на рынок, с фокусом на продажи.
- Создание концепций и запуск наружной рекламы для повышения видимости объектов и привлечения внимания целевой аудитории. Выиграли баталии в наружной рекламе с конкурентами))
- Разработка и продвижение сайта, создание видеоконтента и ведение социальных сетей.
- Создание и управление отделом продаж.
- Обеспечение отдела продаж качественным потоком лидов и звонков, отслеживание качества обработки.
- Оценка эффективности рекламных кампаний с корректировкой стратегии для повышения их результативности.
- Проведение прямых продаж, а также организация продаж через партнеров (агентства недвижимости), что защитило компанию, и соответственно строительный процесс от колебаний рынка.
- Выполнение и перевыполнение планов продаж.

Навыки: Management de Proiect, Strategii de Marketing

Руководитель отдела маркетинга, маркетолог

· "Пространство" , Одесса (Строительство, девелопмент) · Одесса

Май 2019 - Январь 2020 · 9 месяцев

- Исследование рынка недвижимости Одессы: анализ спроса, конкурентной среды и динамики цен.
- Мониторинг ценовых трендов и определение факторов, влияющих на стоимость квартир.
- Оценка влияния характеристик ЖК на ценообразование для разных групп потребителей.
- Определение стартовой цены продаж для новых объектов на основе детального анализа рынка.
- Создание маркетинговой стратегии для старта продаж новых объектов
- Планирование, создание и ведение рекламных кампаний для отделов продаж, обеспечение трафика и лидов.
- Создание продающего контента и лендингов, направленных на конверсию.
- Анализ эффективности рекламных кампаний, внесение корректировок для повышения ROI.

Навыки: Strategii de Marketing, Studii de Piață

Маркетолог · КП Будова, Одесса (Строительство) · Одесса

Июнь 2011 - Май 2019 · 7 лет 11 месяцев

По сути занимался всем что связано с digital маркетингом с первого дня существования отдела маркетинга в

крупнейшем застройщике Одессы.

- Участие в создании и запуске сайта, разработка структуры и контента для максимальной конверсии.
- Обеспечение качественного трафика на сайт с использованием цифрового маркетинга и аналитики.
- Установка проекторов наружного типа для трансляции рекламы на фасадах домов.
- Организация установки LED экранов на строительных площадках и их настройка до того как это стало мейнстримом)
- Взаимодействие с партнерами, подрядчиками итд.
- Настройка телефонии и организация аналитики рекламной коммуникации.
- Участие в организации мероприятий городского масштаба.
- Взаимодействие со СМИ, формирование позитивного имиджа компании.
- Продюсирование видеоконтента
- Ведение профилей компании на YT, Instagram, facebook.

Навыки: Marketing Digital

Консультант · WALL STREET ENGLISH, Москва
(Образовательная компания премиум класса) ·
Москва

Август 2010 - Август 2011 · 1 год 1 месяц

Консультации, продажа образовательных программ премиум сегмента, работа с crm. Выполнение объема продаж ок 1 млн. руб. в месяц.

Старший продавец · YOTA, Москва (Продажа устройств и развитие первой 4G сети YOTA) ·
Москва

Август 2009 - Август 2010 · 1 год 1 месяц

Выполнение объема продаж мобильных устройств с поддержанием сети 4G. Активная работа с отделом маркетинга. Работа в 1с.

Специалист по кредитам и депозитам VIP отделения банка · Home Credit Bank, Москва
(Кредиты и вклады) · Москва

Апрель 2007 - Май 2008 · 1 год 1 месяц

- Продажа банковских продуктов. Выполнение плана продаж. - Продажа приоритетных для банка финансовых продуктов. - Выполнение плана по страховке.

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

МГАТХТ им Ломоносова, Москва

Год окончания: 2011

Факультет: Экономика и менеджмент

Специальность: Экономика и менеджмент на предприятиях химической промышленности и нефтеперерабатывающей отрасли, Москва