

Бакала Евгений

Head of Digital Marketing (Hands-on)

Формирую восприятие, упаковываю сложное в понятное и ценное.
Тестирую гипотезы и строю системы маркетинга на данных.
Связываю продукт с рынком, привлекая целевой трафик и конвертируя его в рост показателей и выручку.

Локация и условия: Санкт-Петербург • Офис / гибрид / удалёнка • Переезд в Москву при согласовании условий, готов к командировкам

Контакты: bakalaeo@gmail.com | +7 905 285-09-11 | Telegram: @bakalaeo | bakala.ru | LinkedIn: in/bak-ala-la



Ниши, с которыми работал

IT · Логистика · Промышленность · HR-tech · Нефтегаз · Строительство · E-commerce · Мероприятия · Образование (проектно) · Финансы (проектно)

Продуктовая специализация

SaaS · Enterprise / SMB · Custom & On-Premise · Mobile · Start-up (MVP) · Open-Core

Мой опыт

Руководитель направления маркетинга

сент. 2024 — янв. 2026

Газпром нефть / Газпромнефть-Снабжение

Цифровые решения и сервисы

- Перестроил структуру привлечения трафика: SEO-аудит вернул в индекс 36 000+ страниц (+50%), органический трафик ×5.
- Снизил CAC на 25% за счёт медийных/performance-каналов и пользовательского пути.
- Спроектировал lifecycle-воронку AARRR: регистрация 1% → 4%, участники аукциона ×10.
- Внедрил AI-инструменты — параллельное ведение 4+ проектов без просадки по показателям.
- Управление командой 4 специалиста + агентство полного цикла, 2 тендера на digital-услуги.
- Настроил BI-аналитику: время подготовки отчётов сокращено на 80%.

Ведущий digital-маркетолог / Digital Marketing Lead

апр. 2021 — июн. 2024

Центр речевых технологий (ЦРТ)

AI-решения, распознавание речи, биометрия, речевая и видеоаналитика

- Настройка и запуск рекламных кампаний 360 (VK, Яндекс.Директ, РСЯ, myTarget, Telegram), ретаргетинг.
- Разработал сайты для B2B/B2G и продуктовые лендинги, техническая SEO-оптимизация под MENA и LATAM: трафик ×1,5–3.
- Внедрил CRO-подход через систему A/B-тестирования: рост поведенческих факторов и конверсии.
- Построил digital-инфраструктуру с нуля: расходы на маркетинг –30%.

Ведущий интернет-маркетолог

июн. 2020 — апр. 2021

ТелеПорт

LogTech, курьерская доставка

- Performance-стратегия: рост брендовых запросов ×6, снижение CPL на 16%.
- Развил модуль доставки для CMS 1C-Битрикс: входящий трафик с партнёрских каналов +20%.
- Внедрил SERM/ORM-контур (RocketData, Медиалогия), бота поддержки в WhatsApp/Telegram.

Продуктовый маркетолог / Digital Marketing Lead

дек. 2016 — май 2020

Горизонты роста

Промышленный IoT, цифровизация логистики

- Запустил 3 B2B-сайта с нуля: UX, CJM, дизайн, разработка, администрирование, CRO (go-rfid.ru, go-rost.ru, go-base.ru).
- Увеличил органический трафик go-rfid.ru ×3,5, топ-5 рынка за счёт комплексной SEO-стратегии.
- Внедрил CRM-систему, интегрировал с сайтами компании с разделением заявок по менеджерам.

Руководитель по маркетингу

окт. 2013 — май 2016

Тепло Альянс

E-commerce, инженерное оборудование

- Создал и запустил интернет-магазин с нуля: окупаемость за 6 месяцев, рост продаж на 300%.
- Комплексное продвижение: SEO, контекст, таргет, медийная реклама, работа с агрегаторами.

Ключевые компетенции

Digital-стратегия и медиапланирование · Performance-маркетинг 360 · SEO и техническая оптимизация · UX/CRO и A/B-тестирование · Веб-аналитика и BI-дашборды · Разработка сайтов и лендингов (Figma, Tilda) · Контент-стратегия и продакшен · Управление бюджетом (до 15 млн ₽/мес) · Управление командой и тендеры · AI-инструменты для масштабирования

Инструменты и стек

Аналитика, BI и данные: GA4, Яндекс.Метрика, Google Tag Manager, Яндекс.DataLens, Looker Studio, SQL, UTM-разметка

CRM и автоматизация: Bitrix24, amoCRM, Unisender, MindBox, Carrot Quest, webhooks-интеграции

Performance-каналы и медиа: Яндекс.Директ, VK Реклама, Telegram Ads, myTarget, Авито.Бизнес, РБК Диджитал, Sber Ads

Инструменты и разработка: Figma, Tilda, HTML/CSS, основы JS/PHP, Screaming Frog, Яндекс.Вебмастер, Google Search Console

AI-инструменты: ChatGPT, Claude, YandexGPT, Qwen, DeepSeek — генерация контента, аналитика, автоматизация рутины

Управление процессами: Jira, Confluence, Miro, Notion

Профиль

- 15+ лет в маркетинге B2B / B2G / D2C
- 12+ лет в IT-компаниях
- 3 сформированные команды маркетинга
- 6 человек в подчинении (in-house + подрядчики и агентства)
- 40+ лендингов и сайтов
- 6 цифровых продуктов, выведенных на рынок с нуля
- Рекламный бюджет в управлении — 15 млн ₽/мес
- Играющий тренер: hands-on подход, всё в стеке настраивал и запускал сам

Дополнительно

Английский язык — уровень B1, в активном развитии. Гражданство РФ, готовность к переезду в Москву при согласовании условий, а также к командировкам.