

Бакала Евгений

Head of Growth Marketing



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

сент. 2024 — янв. 2026

Газпром нефть / Газпромнефть-Снабжение

Полный цикл *Discovery* → *Growth* → *Delivery* → *Feedback* для 4 цифровых B2B-продуктов

- С нуля спроектировал и внедрил lifecycle-воронку AARRR: конверсия в регистрацию 1% → 4%, в аккредитацию 8% → 24%, участники аукциона ×10, Time-to-Deal 38 → 17 дней.
- Снизил CAC на 25% за счёт performance-каналов, лидогенерации и трипвайера в модель подписки.
- Обеспечил 80% годового плана по MQL за 4 месяца через PLG-механики.
- Настроил сквозную BI-аналитику: время подготовки отчётов сокращено на 80%.
- Управлял кросс-функциональной командой (4 специалиста) и внешними агентствами, тендеры и контроль подрядчиков.
- Протестировал MVP продукта и обосновал закрытие проекта с перераспределением ресурсов.

Ведущий digital-маркетолог / Growth Marketing Lead

апр. 2021 — июн. 2024

Центр речевых технологий (ЦРТ)

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

- Переупаковал 2 стратегических продукта: рост лидов на 280%, конверсия +2,4% за 3 месяца, CPL –18%.
- Внедрил CRO-подход через систему A/B-тестирования посадочных страниц и материалов.
- Построил digital-инфраструктуру и Marketing Operations с нуля: оптимизировал расходы на маркетинг на 30%.
- SEO-оптимизация под зарубежные поисковые системы: органический трафик в MENA и LATAM ×1,5–3.

Growth Marketing Lead

июн. 2020 — апр. 2021

ТелеПорт

LogTech, курьерская доставка, сервис постаматов

- Построил воронку лидогенерации с нуля: MQL по демо/тестовому периоду +40% за 3 месяца.
- Разработал tripwire-продукт и систему лид-магнитов: конверсия на тестовый период 2% → 11%.
- Performance-стратегия: рост брендовых запросов ×6, снижение CPL на 16%.
- CRM-маркетинг и сквозная аналитика: повторные заказы +30%.

Продуктовый маркетолог / Digital Marketing Lead

дек. 2016 — май 2020

Горизонты роста

Промышленный IoT, платформа ID-идентификации активов

- Сформировал стоимостные модели для B2B Cloud/SaaS: заявки ×2, CAC –14% без роста оттока.
- Запустил 5 нишевых решений под SMB: цикл сделки –30% за 6 месяцев, конверсия в сделку +40%, +8% к ARR.
- Запустил MVP go-base.ru: запросы в поиске и просмотры каталога ×10 за 2 месяца.
- Увеличил органический трафик go-rfid.ru ×3,5, топ-5 рынка.

Руководитель по маркетингу

окт. 2013 — май 2016

Тепло Альянс

E-commerce, инженерное оборудование

- Запуск интернет-магазина с нуля: окупаемость за 6 месяцев, рост продаж и выручки +300%.

Ключевые компетенции

Growth-система (Discovery → Growth → Delivery → Feedback) · AARRR-воронка и retention-loops · HADI-циклы и приоритизация RICE/ICE · A/B и MVT-тестирование · Product-Led Growth · Аналитика и юнит-экономика · Marketing Operations · Performance-маркетинг 360 · CRM-маркетинг и автоматизация · Управление командой и подрядчиками · Data-driven подход

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.