

Бакала Евгений

Head of 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 маркетинга

сент. 2024 — янв. 2026

Газпром нефть / Газпромнефть-Снабжение

Цифровые продукты и решения

- Разработка маркетинговой стратегии текущих и новых продуктовых направлений, GTM-стратегии.
- Операционное управление командой маркетинга: аналитик, дизайнер, интернет-маркетолог, ивент-менеджер.
- Спроектировал lifecycle-воронку AARRR: регистрация 1% → 4%, аккредитация 8% → 24%.
- Снизил CAC на 25%, обеспечил 80% годового плана по MQL за 4 месяца.
- Курировал 3 международных форума и PR-направление, тендеры на подрядчиков.
- Настроил BI-аналитику: время подготовки отчётов сокращено на 80%.

Digital / Growth Marketing Lead

апр. 2021 — июн. 2024

Центр речевых технологий (ЦРТ)

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

- Оперативное и коммерческое управление маркетингом, найм и комплектация отдела (4 сотрудника + 2 подрядчика).
- Переупаковал 2 стратегических продукта: рост лидов на 280%, CPL –18%.
- Запустил 4 направления на международные рынки (MENA, LATAM): бренд-платформа и позиционирование.
- Построил Marketing Operations с нуля: расходы на маркетинг –30%.

Ведущий интернет-маркетолог

июн. 2020 — апр. 2021

ТелеПорт

LogTech, курьерская доставка

- Построил воронку лидогенерации с нуля: MQL +40% за 3 месяца.
- Повторные заказы +30% после внедрения CRM-маркетинга и сквозной аналитики.

Продуктовый маркетолог / Digital Marketing Lead

дек. 2016 — май 2020

Горизонты роста

Промышленный IoT, цифровизация логистики

- Разработал стратегию позиционирования и бренда: метафора, фирменный стиль, saleskit, mediakit.
- 5 нишевых решений под SMB: цикл сделки –30%, конверсия +40%, +8% к ARR.
- Вывел продукт на международный рынок: пилоты в Эквадоре, Египте, Казахстане.

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%.
- Настроил колл-центр и скрипты продаж, запустил email-маркетинг и программу лояльности для B2B.

Ключевые компетенции

Стратегическое управление маркетингом (SOSTAC, OKR) · Полный маркетинг-микс (performance, SEO, контент, email, CRM, бренд, PR) · Управление командой и наймом · Бюджетирование и медиапланирование · Бренд-стратегия и позиционирование · GTM-стратегии и вывод продуктов на рынок · Data-driven аналитика и unit-экономика · ABM и C-level коммуникации · Кросс-функциональная координация · Hands-on управление

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.