

Бакала Евгений

Head of Product Marketing (PMM)

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

Продуктовое направление: цифровизация закупок, логистическая платформа, B2B-маркетплейс, Академия закупок

- Изменил позиционирование и переупаковал решение с редизайном 2 лендингов под JTBD и CJM для каждого сегмента: рост лидов +30% и CR в MQL.
- Спроектировал и внедрил lifecycle-воронку на основе AARRR: конверсия в регистрацию 1% → 4%, в аккредитацию 8% → 24%, участники аукциона ×10.
- Обеспечил 80% годового плана по MQL для логистической платформы за 4 месяца через PLG-механики.
- Снизил CAC на 25% за счёт оптимизации пользовательского пути, лидогенерации и трипвайера в модель подписки.
- Разработал стратегию лидогенерации для 3 международных форумов, протестировал 50+ гипотез за 3 месяца.
- SEO-аудит вернул в индекс более 36 000+ страниц категорий и карточек товара (+50%), органический трафик вырос ×5.

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 на рынке РФ: рост лидов на 280%, конверсия +2,4% за 3 месяца, CPL –18%.
- Запустил 4 направления на международные рынки (MENA, LATAM): бренд-платформа, позиционирование, визуальная концепция.
- Разработал продуктовый сайт и адаптировал портфель решений под международный рынок.
- Сформировал УТП и продуктовые предложения на основании бэклога совместно с владельцами продукта.
- Создал стратегию привлечения в Школу тестировщиков ЦРТ: CPL около 300 ₽, стоимость продажи до 1000 ₽.

Ведущий интернет-маркетолог / Продуктовый маркетолог

июн. 2020 — апр. 2021

ТелеПорт

LogTech, курьерская доставка, сервис постаматов

- Разработал tripwire-продукт и систему лид-магнитов: рост конверсии на тестовый период с 2% до 11%.
- Построил воронку лидогенерации с нуля: MQL по демо/тестовому периоду +40% за 3 месяца.
- Запустил тариф «Быстрый старт»: рост конверсии в контракт без тестового периода с 4% до 15%.

Продуктовый маркетолог / Digital Marketing Lead

дек. 2016 — май 2020

Горизонты роста

Промышленный IoT, платформа ID-идентификации активов, цифровизация логистики

- Обновил бренд-платформу компании — репозиционировал как разработчика облачных решений, а не только производителя оборудования.
- Протестировал гипотезы и запустил 5 нишевых решений под SMB: цикл сделки –30% за 6 месяцев, конверсия в сделку +40%, +8% к ARR.
- Сформировал стоимостные модели для B2B Cloud/SaaS: заявки на подключение ×2, CAC –14% без роста оттока.

- Запустил MVP go-base.ru: запросы в поиске и просмотры каталога ×10 за 2 месяца, конверсия в консультацию 1% → 3%.
- Увеличил органический трафик go-rfid.ru ×3,5 и вывел в топ-5 рынка за счёт комплексной SEO-стратегии.

Руководитель по маркетингу

окт. 2013 — май 2016

Тепло Альянс

E-commerce, инженерное оборудование, строительство

- Запустил интернет-магазин инженерного оборудования с нуля: окупаемость за 6 месяцев, рост продаж и выручки +300%.
- Упаковал направление частного домостроения «под ключ» для онлайн-продаж.

Ключевые компетенции

Продуктовый маркетинг и GTM-стратегии · CustDev и JTBD-исследования · Позиционирование и УТП · Sales Enablement (battle cards, use cases, white paper) · UX/CX и Customer Journey Map · AARRR-воронка и unit-экономика · Бренд-стратегия и визуальная концепция · Кросс-функциональное лидерство · C-level и продуктовые коммуникации · AI-маркетинг · 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.