



Сыромятников Игорь Романович

Мужчина

+7 (996) 6752881 — предпочитаемый способ связи
igorsyromyatnikov77@gmail.com

Проживает: Москва
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Готов работать удалённо, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Маркетолог

100 000 ₹ на руки

Специализации:

- Маркетолог-аналитик
- Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог
- Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 5 лет

Апрель 2024 —
Март 2026
2 года

Citadello

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

Руководитель отдела маркетинга

О проекте:

SaaS-платформа для запуска интернет-магазинов за 15 минут. На старте проект имел слабую предсказуемость лидогенерации, размытое позиционирование и нестабильную связку между трафиком, качеством лида и продажами.

Масштабировал лидогенерацию с 30 до 400-600 лидов в месяц через связку Яндекс.Директ + TG Ads, сохранив долю квалифицированных лидов на уровне 62%

Вернул маркетинг к прибыльности: Снизил стоимость лида (CPL) на 55% за счет оптимизации воронки и пересборки офферов.

Внедрил культуру экспериментов: Запустил систему HADI-циклов (54 эксперимента/год), что обеспечило стабильный рост без увеличения DPP.

Построил Data-driven систему: Оцифровал маркетинг до уровня выручки и прибыли (CAC/LTV), внедрив сквозную аналитику и сегментацию лидов по намерению.

- Изучение и мониторинг рынка, целевой аудитории и конкурентов
- Формирование стратегии продвижения продукта на рынке
- Формирование и контроль бюджета маркетинговых кампаний продукта
- Выбор наиболее эффективных каналов продвижения товара, услуги или линейки продуктов
- Анализ эффективности маркетинговых кампаний, отслеживание метрик эффективности

продвижения

- Разработка общей концепции продукта и уникального торгового предложения

Октябрь 2022 —
Март 2024
1 год 6 месяцев

Axiom

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Маркетолог

О проекте:

Маркетинговое агентство с фокусом на SEO продвижении. На старте маркетинг давал ограниченный и дорогой поток лидов, а сайт слабо конвертировал трафик в заявки: позиционирование было размытым, офферы не раскрывали ценность услуг, структура страницы не дожимала пользователя до обращения.

Увеличил объем входящих заявок на 250% (с 40 до 140 в месяц) благодаря глубокой сегментации целевой аудитории и кастомизации посадочных страниц.

Обеспечил рост выручки агентства до 8 млн руб/мес, выстроил систему Multi-channel acquisition (Яндекс.Директ, Авито, VK).

Трансформировал хаотичный маркетинг в систему: Внедрил модель оценки гипотез по приоритету (ICE/RICE) и связал рекламные KPI с бизнес-результатами (Close Rate, LTV). Снизил CPL в 1.5 раза в высококонкурентной нише, перейдя от «точечных закупок» к стратегии ретаргетинга и CRM-маркетинга (догрев базы).

Что делал:

- Пересобрал позиционирование и офферы компании под более понятный спрос
- Разложил воронку по модели AARRR и определил основные ограничения в acquisition, activation и revenue
- Запустил Growth-гипотезы по каналам, офферам, лендингам и сегментам
- Выстроил multi-channel acquisition через Яндекс.Директ, Авито, VK Ads
- Масштабировал трафик в регионы через Авито и тестирование новых связей
- Настроил аналитику качества лидов и оценку каналов не только по CPL, но и по LTV, окупаемости и качеству заявки
- Усилил conversion rate на посадочных страницах через переработку офферов, структуры и смыслов
- Связал маркетинговые показатели с бизнес-результатом: стоимость лида, средний чек, LTV, окупаемость канала
- Написание текстов для постов и публикаций в социальных сетях и блогах
- Организация и проведение рекламных акций
- Формирование стратегии продвижения продукта на рынке
- Анализ эффективности маркетинговых кампаний, отслеживание метрик эффективности продвижения
- Изучение и мониторинг рынка, целевой аудитории и конкурентов
- Разработка и запуск маркетинговой кампании товара, услуги или линейки продуктов
- Формирование и контроль бюджета маркетинговых кампаний продукта

Апрель 2021 —
Сентябрь 2022
1 год 6 месяцев

Мастера Ремонта

Москва

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство жилищное

Старший маркетолог

О проекте

Строительная компания с дизайнерским ремонтом квартир. Задача - обеспечить стабильный

поток заявок, держать экономику канала под контролем и синхронизировать маркетинг с отделом продаж.

Результат

Управлял рекламным бюджетом 3-5 млн ₹ в месяц
Удерживал стоимость замера на уровне 6 500 ₹
Работал в модели со средним чеком 540-560 тыс. ₹
Координировал команду 6 человек на стыке маркетинга и продаж

Что делал

Вел performance-маркетинг проекта с фокусом на объем лидов, стоимость замера и окупаемость привлечения
Управлял рекламным бюджетом и перераспределял его между каналами по эффективности
Координировал команду из 6 человек, выстраивал работу по KPI и качеству обработки заявок
Оптимизировал multi-channel acquisition через Яндекс.Директ, VK Ads, Telegram Ads, Avito, Profi
Внедрил медиапланирование, контроль KPI и регулярный мониторинг эффективности каналов
Синхронизировал маркетинг и продажи, чтобы снизить потери на этапах обработки лидов и повысить предсказуемость воронки

Образование

Высшее

2025
Высшее

Московский финансово-юридический университет (Московская финансово-юридическая академия), Москва

Информационные системы и технологии, Информационные системы и технологии

Повышение квалификации, курсы

2022

Маркетолог от А до Я

Школа Дмитрия Румянцева, Маркетолог

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

Growth Hacking Growth стратегия Unit-экономика Аналитика
Оптимизация воронок Управление подрядчиками Performance-маркетинг
Customer Journey Mapping Маркетинговая стратегия Яндекс.Метрика
Google Analytics Разработка маркетинговой стратегии Google Ads
Telegram Яндекс.Директ Интернет маркетинг Управление командой
Планирование Интернет-реклама Продвижение бренда
Аналитическое мышление Контекстная реклама
Анализ конкурентной среды Лидогенерация Сквозная аналитика
Планирование маркетинговых кампаний Маркетинговый анализ
Маркетинговое планирование Figma Miro

Дополнительная информация

Обо мне

Я performance / growth-маркетолог с опытом в SaaS, агентском бизнесе и строительстве. Выстраиваю маркетинг как управляемую систему роста: от позиционирования, офферов и воронки до лидогенерации, аналитики, unit-экономики и качества лидов.

Работал с рекламными бюджетами до 5 млн ₹ в месяц, масштабировал лидогенерацию, выстраивал multi-channel acquisition, запускал growth-гипотезы и связывал маркетинг с продажами через CPL, CAC, LTV, конверсию по этапам воронки и окупаемость каналов. Есть опыт координации команды до 6 человек, запуска маркетинга с нуля и пересборки системы привлечения в конкурентных нишах.

Портфолио: <https://disk.yandex.ru/i/gzfPTfQv3Qvg5w>