

Бакала Евгений

Head of Product Marketing & Growth

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



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

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

Возможные роли: Head of Marketing, Head of Growth Marketing, Product Marketing Lead, Head of Digital & Performance Marketing, Growth Product Manager

Ниши, с которыми работал

IT • Логистика • Промышленность • Образование • Финансы • Строительство • E-commerce •
Безопасность • Производство • HR-tech • Нефтегаз • Мероприятия

Продуктовая специализация

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

Мой опыт (2010 — 2026)

Руководитель направления маркетинга

сентябрь 2024 — январь 2026

Газпром нефть / Газпромнефть-Снабжение

Продуктовое направление: Цифровизация закупок, Логистическая платформа, B2B-маркетплейс, Академия закупок

- С нуля спроектировал и внедрил lifecycle-воронку на основе AARRR: рост конверсии (регистрация: 1% → 4%, аккредитация: 8% → 24%), рост участников аукциона x10 раз, сократил Time-to-sell с 21 до 6 дней, Time-to-Deal с 38 до 17 дней по ключевым категориям за счёт сегментации, редизайна товарных страниц, онбординга и триггерных коммуникаций.
- Перестроил структуру привлечения трафика, снизив зависимость от платного, провёл SEO-аудит, который вернул в индекс более 36к+ страниц категорий и карточек товара (+50%) и увеличил органический трафик x5.
- Обеспечил 80% годового плана по MQL для логистической платформы за 4 месяца через PLG-механики.
- Снизил CAC на 25% за счёт оптимизации медийных/performance-каналов и пользовательского пути, стратегии лидогенерации, внедрения бесплатных микросервисов и трипвайера в модель подписки.
- Изменил позиционирование и переупаковал решение с редизайном 2 лендингов под JTBD и CJM для каждого сегмента: рост количества лидов +30% и CR в MQL.
- Протестировал MVP продукта и на основе анализа затрат на развитие обосновал закрытие проекта, перераспределив ресурсы на другие.
- Разработал стратегию лидогенерации для 3 международных форумов, протестировал 50+ гипотез за 3 месяца рекламных кампаний.
- Настроил и внедрил BI-аналитику для оценки окупаемости маркетинга и сократил время подготовки отчётов на 80%.

Ведущий digital-маркетолог / Growth Marketing Lead

апрель 2021 — июнь 2024

Группа компаний ЦРТ

Продуктовое направление: AI-решения, Распознавание речи, Биометрия, Речевая и видеоаналитика, Управление коммуникациями

- Переупаковал 2 стратегических продукта на рынке РФ: рост лидов на 280% с конверсией +2,4% за 3 месяца после рестарта, снижение CPL на 18%.
- Запустил 4 направления на международные рынки (MENA, LATAM): разработал бренд-платформу, позиционирование и единую визуальную концепцию с локализацией под рынок и стратегией дальнейшего развития.
- Разработал продуктовый сайт и адаптировал продуктовый портфель решений под международный рынок (MENA, LATAM).
- Выполнил техническую SEO-оптимизацию под зарубежные поисковые системы, локализовав контент и маркетинговые материалы с ростом органического трафика в указанных регионах в 1,5–3 раза.
- Внедрил CRO-подход через разработанную систему A/B-тестирования посадочных страниц, лендингов и маркетинговых материалов: рост поведенческих факторов, обращений с сайта и конверсии в полезное действие (CPA).
- Построил digital-инфраструктуру и Marketing Operations с нуля: применение фреймворков, запуск каналов привлечения, разработка сайтов, поддержка PR-направления, интеграция CRM и email-платформ (webhooks, триггеры), настройка аналитики и внедрение дерева метрик по всем направлениям — оптимизировал расходы на маркетинг на 30%.
- Внедрил регламенты email-маркетинга и подготовки контента, приведя к единому стилю шаблоны писем и триггерных сообщений: сократил время подготовки рассылок и циклы правок на 20%, а согласования — в 2 раза, улучшив качество базы через сегментацию и фильтрацию.
- Успешно укомплектовал и управлял распределённой командой проекта: 4 штатных сотрудника + 2 внешних подрядчика (агентство и разработчик), оптимизировав затраты на разработку и обеспечив быстрый старт.
- Создал и реализовал стратегию привлечения в Школу тестировщиков и системных аналитиков от ЦРТ с CPL около 300 рублей и стоимостью продажи до 1000 рублей.
- Внедрил улучшения в «партнёрский кабинет» на основе оптимизации клиентского пути и актуализации контента: аудит обновлённого интерфейса (UX) и логики CJM, поддержка актуальных материалов и формирование базы знаний как справочной и информационной поддержки.

Growth Marketing Lead

июнь 2020 — апрель 2021

ТелеПорт

Продуктовое направление: LogTech & E-Comm, Сервис постаматов, Логистика последней мили

- Построил воронку лидогенерации с нуля с ростом MQL по демо/тестовому периоду на 40% для интернет-магазинов с объёмом отгрузки от 100 заказов в месяц за 3 месяца за счёт сегментации по типам аудитории и персонализации привлечения.
- Разработал tripwire-продукт и систему лид-магнитов: рост конверсии на тестовый период с 2% до 11% после использования tripwire.
- Запустил тариф «Быстрый старт» для интернет-магазинов с объёмом 10–100 заказов в месяц от 130 ₽ за заказ по городу присутствия, вес до 1,5 кг: рост конверсии в контракт без тестового периода с 4% до 15%.
- Протестировал пилотную коллаборацию со СДЭК через посадочную страницу и подключение модуля доставки: подтверждение спроса с минимальными затратами на интеграцию (29 заявок на отправку и 12% от всей аудитории), но отказ в 80% по причине доверия к бренду и условий логистики.
- Разработал performance-стратегию и запустил имиджевые и конверсионные рекламные кампании: рост брендовых запросов в 6 раз и снижение CPL на 16% как системный показатель оффера, клиентских данных, A/B и MVT-тестов и CRO-оптимизации лендингов.
- Добился роста повторных заказов на 30% после внедрения CRM-маркетинга и сквозной аналитики через сегментацию базы и омниканальный подход, проектирование воронок под каждый сегмент с фиксированным этапом, персонализированные email-коммуникации и

реактивацию базы.

- Развил проект по разработке модуля доставки для CMS 1С-Битрикс и его интеграции с существующими плагинами доставки: рост входящего трафика с партнёрских каналов на 20%.
- Внедрил SERM/ORM-контур — управление картами и справочниками (RocketData), мониторинг упоминаний, отзывов, основных конкурентов и трендов (Медиалогия).
- Разработал бота поддержки в WhatsApp и Telegram на SaleBot как оптимизацию клиентского пути и опыта с автоматизацией сервисных сообщений и уведомлений.
- Курировал создание демо-стенда работы сервиса с документацией и руководством пользователя для целевых сегментов.

Продуктовый маркетолог / Digital Marketing Lead

декабрь 2016 — май 2020

Горизонты роста

Продуктовое направление: Промышленный IoT, Платформа ID-идентификации активов, Цифровизация логистики

- Обновил бренд-платформу компании и продуктов в единой дизайн-концепции и коммуникационной стратегии как разработчика и поставщика облачных решений, а не только производителя оборудования.
- Протестировал гипотезы и запустил 5 нишевых решений для складской и транспортной логистики, медицины и промышленности, упаковав и адаптировав их под SMB: позволило сократить цикл сделки на 30% за 6 месяцев и увеличить конверсию в сделку в сегменте SMB на 40%, что принесло +8% к ARR.
- Сформировал стоимостные модели и тарифы для B2B Cloud/SaaS версии продукта (в дополнение к On-Premise модели): позволило увеличить количество заявок на подключение и тестовый период в 2 раза и сократить стоимость привлечения CAC на 14%, не увеличив при этом отток после 1 месяца тестового периода.
- Запустил 3 B2B-сайта с нуля — UX и CJM, дизайн, разработка, администрирование, контент, развитие и CRO как основные точки касаний (go-rfid.ru, go-rost.ru, go-base.ru).
- Увеличил органический трафик для go-rfid.ru ×3,5 и вывел в топ-5 за счёт комплексной SEO-стратегии (внутренняя/внешняя оптимизация, линкбилдинг, аутрич и контент-продвижение, детальная разметка, глубокая аналитика и сбор данных).
- Обеспечил выход продукта по RFID-идентификации на международный рынок, проведя анализ конкурентов и опыта зарубежных рынков: запущены пилотные проекты, включая экспериментальные, — в Эквадоре, Египте, Казахстане в диапазоне от 2 до 6 месяцев.
- Запустил MVP сервиса go-base.ru с собственным позиционированием, упаковкой, каталогом и ЛК. Рост количества запросов в поиске по категориям и количества просмотренных страниц каталога в 10 раз в течение 2 месяцев с последующей конверсией в консультацию/демо с 1% до 3% и увеличением Retention Rate + Cross-Sell Rate (в go-rfid + оборудование).
- Превратил контент в источник квалифицированного спроса и канал роста: технические статьи, кейсы, видео- и фотосъёмка, сопровождение продакшена, поддержка мероприятий.
- Внедрил CRM-систему, интегрировал её с сайтами компании с разделением заявок по менеджерам, отслеживая статус обращения и этап воронки.

Руководитель по маркетингу

октябрь 2013 — май 2016

Тепло Альянс

Продуктовое направление: E-comm, Строительство, Проектирование

- Создание и запуск интернет-магазина инженерного оборудования с нуля.
- Окупаемость проекта за 6 месяцев, рост продаж на 300%.
- Упаковка направления частного домостроения для онлайн-продаж.
- Контекстная реклама, SEO, работа с маркетплейсами.
- Формирование товарного каталога и системы фильтрации.
- Настройка колл-центра и скриптов продаж.
- Запуск email-маркетинга и программы лояльности для B2B-клиентов.

Руководитель проектов

октябрь 2012 — сентябрь 2013

2ГИС

Продуктовое направление: E-comm, Гео-платформа, Справочник, Mobile

- Взаимодействие с рекламными агентствами и развитие партнёрских отношений.
- Мероприятия по продвижению 2ГИС, стимулирующие акции, event-мероприятия.
- Презентация продукта руководителям и сотрудникам организаций.
- Составление коммерческих предложений, согласование макетов и статей, заключение договоров.
- Аналитика и отчётность, ведение CRM.

Менеджер проектов

октябрь 2010 — сентябрь 2012

ARAKS Mobile

Продуктовое направление: Мобильный маркетинг, In-app, Mobile Web, SMS/Push

- Привлечение и сопровождение клиентов (коммерческие предложения, личные встречи, презентации, заключение договора, согласование проекта, контроль и оплата услуги заказчиком).
- Развитие клиентской базы и продвижение услуг.
- Управление продажами и развитие бизнеса.
- Медиапланирование и аккаунтинг.
- Координация и согласование работы с верстальщиками и программистами.

Ключевые компетенции

Продуктовый маркетинг и GTM · Growth-система и эксперименты (HADI/AARRR) · Аналитика и юнит-экономика · Digital и performance-маркетинг · UX/CX и клиентский путь · Marketing Operations (MOps) · Бренд и коммуникации · AI-маркетинг · Data-driven подход · Управление командой и подрядчиками · C-level коммуникации · Стратегическое мышление · Hands-on управление

Инструменты и стек

Аналитика, BI и данные

GA4, Яндекс.Метрика, Amplitude, PostHog, AppMetrica, Roistat, CallTouch, Яндекс/Google Tag Manager, DataLens, Looker Studio

Управление клиентами и автоматизация

amoCRM, Bitrix24, Бизнес.ру, RetailCRM, Unisender/Sendsay, MindBox, Альбато, APIMonster, Carrot Quest, JivoSite

Performance-каналы и медиа

Яндекс.Директ, VK Реклама, Telegram Ads, Авито.Бизнес, Дзен и Промостраницы, РБК Диджитал, СберСеллер, Sber Ads, MTC Маркетолог, GPM Ads, Criteo, Т-Реклама, DOOH, Urbanads, Ozon Реклама, WB Продвижение, myTarget

Разработка

Figma, Tilda, TapTop, Webflow, WordPress, Drupal, 1C:Битрикс, CMS-интеграции, HTML/CSS, основы JS, Bootstrap/Tailwind, JSON, XML, Git, Sublime, SQL, API, webhooks

Управление процессами

Jira, Confluence, Miro, click.ru/eLama, Notion, Obsidian, FigJam

Нейросети и AI-агенты

Claude, ChatGPT, Yandex AI Studio, Qwen, DeepSeek, YandexGPT, Perplexity, Z.ai, JayFlow, n8n, Cursor, Kling, Firefiles, Gamma, Lovable

Другое

Canva, Медиалогия, BR Analytics, Fastuna, Screaming Frog, Яндекс.Вебмастер, Google Search Console

Профиль

- 15+ лет в маркетинге B2B / B2Bx / B2G / D2C

- **12+** лет в IT-компаниях
- **3** сформированные команды маркетинга
- **до 6** человек в подчинении (in-house + подрядчики и агентства)
- **40+** лендингов и сайтов
- **6** цифровых продуктов, выведенных на рынок с нуля
- **до 15 млн ₽/мес** рекламный бюджет в управлении и до 170 млн ₽/год
- **Играющий тренер** с hands-on подходом: всё, что в стеке, настраивал и запускал сам

Дополнительно

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