



Черныш Алексей Валерьевич

Мужчина, 40 лет, родился 25 марта 1986

+7 (926) 4236508 — предпочитаемый способ связи • с 8 до 22

Telegram: @Alex_Blackness

Сайт: alekseichernysh.ru

black@plaintext.ru

telegram: @Alex_Blackness

alekseichernysh.ru: <https://alekseichernysh.ru>

Проживает: Москва, м. Курская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Директор по маркетингу / СМО

250 000 ₽ на руки

Специализации:

- Директор по маркетингу и PR (СМО)
- Коммерческий директор (ССО)
- Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: на месте работодателя, гибрид, удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 16 лет 10 месяцев

Январь 2026 —
Август 2026
8 месяцев

Плюс Транспорт

Москва

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- Автомобильные перевозки
- Транспортно-логистические комплексы, порты (воздушный, водный, железнодорожный)
- Морские, речные перевозки
- Железнодорожные перевозки

Директор по маркетингу

Трансграничная логистика и ВЭД Китай -> Россия.

- Исследовал изменение рынка и структуры спроса, выбрал приоритетные сегменты и товарные категории, сформировал продуктовые сценарии China-> Russia.
- Построил систему спроса от SEO/GEO и performance до intent-data, AI-обзвона, outbound и CRM-квалификации; получено 600+ B2B-лидов квалифицированных отделом продаж.
- Внедрил lead scoring и правила приоритизации по коммерческому потенциалу; перевёл обсуждение маркетинга с количества заявок на качество спроса, pipeline и ограничения продаж.
- Более чем в 20 раз увеличил число квалифицированных B2B-лидов за 3 месяца и сформировал основу для масштабирования каналов и продуктовых направлений.
- Создал SEO/GEO-сайт примерно на 500 страниц и клиентские кейсы под существующий поисковый спрос и отдельные товарные сценарии.

ЗМК ПИК

Москва

Директор по маркетингу

Контекст проекта:

Компания - B2B-производство сэндвич-панелей для строительства складов, ангаров и производственных помещений.

Средний чек - 1,2 млн. ₽.

Цикл сделки - 82 дня.

Отдел продаж - 5 менеджеров.

CRM - Bitrix24.

Какая задача ставилась: Бизнесу нужен был стабильный рост квалифицированных лидов, прозрачная экономика маркетинга, снижение потерь на этапе обработки, фундамент для масштабирования с учётом найма новых менеджеров.

Мой подход - система из 4х уровней:

Продукт - Привлечение - Обработка - Управление

Что сделано:

1. Построил систему привлечения спроса и загрузку отдела продаж:

Яндекс Директ - основной масштабируемый канал бюджет ~1 млн ₽/мес CPQL снижен практически в 2 раза с 10+ т.р. до 5,3 т. ₽

Яндекс Карты - показал хороший спрос после доработок

Холодный аутрич - отдельный стабильный ежедневный поток лидов

Avito - запущен, усилен аналитикой, ИИ-менеджером и геостратегией

SEO - заложен как долгосрочный актив, создан сайт ~1000 страниц, первые обращения получены ещё до завершения дизайна.

Рост квалифицированных лидов более чем в 2 раза за 3 месяца

Сумма сделок в работе выросла на 2,5 млрд ₽

CPL из Яндекс Директ снижен в 2 раза и стабилизирован

Совместно с собственником сформировал маркетинговую стратегию роста и приоритеты; усилил позиционирование, УТП, кейсы и sales enablement.

Со стороны CRM Bitrix24

Доработана под реальные процессы, внедрены роботы и автоматические сценарии, база обогащена и источники приведены в порядок

Средняя скорость реакции менеджеров на новое обращение: было ~2,5 дня стало 3 минуты

Внедрил ИИ-сотрудника. При передаче ему сделки ИИ автоматически звонит клиенту, квалифицирует обращение, при успешной квалификации передаёт в работу менеджеру.

Результат: снятие рутинной нагрузки, масштабируемость, снижение потерь на старте воронки.

Маркетинг и продажи связаны в единую систему.

2. Внедрил аналитику и управляемые метрики качества лидов:

Подключены Calltouch с умными сценариями + Mango Telecom на сайт, аутрич рассылки, Avito, карты

Маркетинг стал управляемым, а не интуитивным.

3. Стратегия и упаковка продукта

Совместно с собственником описал виденье и маркетинговую стратегию роста компании, разработал новые УТП, усилил позиционирование, упаковал кейсы и презентации, внедрил систему получения отзывов.

Почему это сработало?

Я работал не с каналами, а с продуктом и экономикой, правильно структурировал данные и принимал решения на их основе.
Автоматизировал узкие места, которые сжигали драгоценное время, учитывал длинный цикл сделки и строил систему.

Октябрь 2019 —
Июль 2025
5 лет 10 месяцев

AlekseiChernysh

Директор по маркетингу | Лид директор

Частная практика / проектный маркетинг

- Исследования рынка, конкурентов и клиентов, CustDev; сегментация, ICP/JTBD и позиционирование; маркетинговая и GTM-стратегия.

- B2B-лидогенерация, ABM и outbound; CRM и аналитика; SEO, performance, digital-активы; управление подрядчиками и проектными командами.

- Проекты в промышленности, строительстве, спецтехнике, IT, профессиональных услугах, текстиле и B2C-сервисах.

- Практический технический стек: Bitrix24, amoCRM, Calltouch, Mango, Roistat, Яндекс.Метрика, GA/GTM, SQL, HTML, junior Python, AI-инструменты.

Портфолио и кейсы:
alekseichernysh.ru/portfolio

Октябрь 2024 —
Март 2025
6 месяцев

Агентство PASHIGREV [маркетинг & стратегии]

Москва, pashigrev.com/

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Директор по B2B маркетингу

Проект для компании «Промстройметалл» — промышленная металлообработка.

Провёл CustDev, анализ рынка и конкурентов; выделил приоритетные сегменты и критерии выбора поставщика.

Сформировал ABM-базу целевых компаний для точечной B2B-проработки.

Разработал позиционирование и маркетинговую стратегию.

Упаковал клиентские кейсы, презентации, лендинги и новую услугу.

Создал дорожную карту развития маркетинга.

Участвовал в подборе внутреннего маркетолога, оценке подрядчиков и формировании маркетинговой функции компании.

Август 2023 —
Апрель 2024
9 месяцев

ООО Тай спа шоколад

Москва, chillspa.ru/

Услуги для населения

- Салоны красоты

Директор по маркетингу и рекламе

Сеть из 4 SPA-салонов в 3 городах.

Результаты:

Увеличил ежемесячную выручку примерно на 3,5 млн ₽. Уже с третьей недели работы компания начала обновлять недельные рекорды выручки.

Масштабировал поток новых заявок примерно со 100 до 500–800 в неделю, сформировав диверсифицированную систему привлечения.

Увеличил посещаемость сайта с 1,6 тыс. до 14 тыс. в месяц, количество целевых действий — с 89 до 1 250. Около 85% трафика обеспечивало SEO/SMO.

При кратном росте трафика увеличил конверсию сайта в целевое действие в 1,6 раза.

Построил работу с клиентской базой и повторными продажами: сегментация, CRM-коммуникации, LTV, новые продукты и предложения.

Провёл аудит всей воронки от клика до денег, оптимизировал работу подрядчиков и взаимодействие маркетинга с продажами; внедрил Bitrix24, онлайн запись.

Январь 2019 —
Сентябрь 2019
9 месяцев

ООО «Практика» Компания-дилер, специализирующаяся на оптовой продаже инженерной сантехники и насосного оборудования по восточному Подмосковию.

Москва, aquario-online.ru/

Розничная торговля

- Интернет-магазин

Товары народного потребления (непищевые)

- Сантехника (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель отдела электронной коммерции

Создал с нуля и управлял командой: 2 сотрудника в штате + 4 удалённых специалиста.

Построил digital-направление компании: 2 сайта магазина, CRM, аналитика, performance, SEO и e-commerce.

Увеличил количество обращений с двух сайтов с 0 до 280 в месяц.

Внедрил Bitrix24, скрипты продаж и систему аналитики.

Создал e-commerce-инфраструктуру для каталога около 30 000 товаров с интеграцией с 1С.

Разработал масштабную SEO-структуру и региональную стратегию продвижения.

Участвовал в переговорах с поставщиками и получил дополнительные коммерческие условия по десяткам товарных групп.

Май 2018 —
Декабрь 2018
8 месяцев

СТС Media (Телеканал Че)

Москва, www.ctcmedia.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство мультимедиа, контента, редакторская деятельность
- Теле- и радиовещание

Интернет-маркетолог

Отвечал за развитие сайта, SEO, digital-активности и аналитику.

Участвовал в разработке долгосрочной стратегии digital-платформы телеканала.

Организовал взаимодействие между маркетингом и разработкой, выступал медиатором при спорных задачах.

Участвовал в редизайне и переработке сайта.

Февраль 2014 —
Апрель 2018
4 года 3 месяца

ИП Иванов А.А. (Компания «Мегаполис», специализирующаяся на оказании услуг для регистрации юридических лиц. г. Москва).

Москва, prime-law.ru

Услуги для бизнеса

- Юридическое обслуживание

Руководитель отдела маркетинга

Прошёл путь от маркетолога до руководителя отдела маркетинга

Ежемесячная прибыль компании выросла примерно с 300 тыс. до 8 млн Р.

Управлял digital-маркетингом, подрядчиками, развитием сайта, SEO, performance, CRM, email и партнёрскими каналами.

Разрабатывал новые продукты, маркетинговые процессы и каналы продаж; внедрил amoCRM и систему управления внутренними процессами.

Количество клиентов выросло примерно с 1 000 до 12 000.

Сентябрь 2013 —
Январь 2014
5 месяцев

AlekseiChernysh

Москва, alekseichernysh.ru/

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Интернет-маркетолог

Виды работ:

- SEO-продвижение и наполнение сайтов;
- Создание и ведение контекстной рекламы direct, adwords;
- Создание рекламных видеороликов;
- Ведение переговоров с заказчиками.

Достижения:

- » Разработка более 20 лендингов;
- » Разработка и SEO продвижение сайтов (lilitop.ru, plenkaonline.ru, offshors.ru, domkrat.ru, 9tochek.ru).

Январь 2011 —
Июль 2013
2 года 7 месяцев

Клифф Девелопмент Групп (юридические услуги)

Москва, www.cliff.ru

Интернет-маркетолог

Обязанности:

- Разработка маркетинговой стратегии;
- Анализ и улучшение UI/UX сайтов;
- Создание и внедрение технологий производства контента;
- Организация SEO, SEM, SMO, SMM, контекстной и медийной рекламы;
- Съёмка видеороликов и размещение на отраслевых ресурсах;
- Внедрение инструментов e-mail-маркетинга;
- Проведение маркетинговых исследований и анализ конкурентов;

- Проведение семинаров и конференций для клиентов;
- POS-материалов и подарков.

Достижения:

- » Участие в разработке 5 сайтов компании;
- » Внедрение SEO продвижения
- » Участие в построении системы проведения вебинаров.

Июнь 2009 —
Август 2010
1 год 3 месяца

ТД Нефтепродукт (оптовая торговля нефтепродуктами)

Москва, e-tc.ru

SEO специалист

Обязанности:

- Создание сайта;
- Составление семантического ядра;
- Написание текстов;
- SEO оптимизация;
- Создание и размещение контекстной и баннерной рекламы;

Достижения:

- » Разработал сайт компании;
- » Увеличил количество заявок на 25 %;
- » Приобрел навыки SEO-продвижения.

Образование

Высшее

2008
Высшее

Национальный исследовательский технологический университет "МИСиС" (Московский институт стали и сплавов), Москва

Безопасность жизнедеятельности в техносфере, Инженер

Повышение квалификации, курсы

2018

Школа интернет профессий "Нетология"

Школа интернет профессий "Нетология", Директор по интернет-маркетингу

2016

Школа интернет профессий "Нетология"

Школа интернет профессий "Нетология", Интернет-маркетолог

Электронные сертификаты

2020

Google Analytics Individual Qualification

2020

Сертификат специалиста Яндекс.Метрика

2020

Сертификация Google Рекламы по проведению поисковых кампаний

Навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

B2B маркетинг Лидогенерация Управление маркетингом
Маркетинговая стратегия Управление командой Управление бюджетом
Маркетинговые исследования Анализ рынка Performance Marketing
CRM-маркетинг Сквозная аналитика Product Marketing GTM
AI автоматизация Управление подрядчиками Управление проектами
коммерческая стратегия Управление лояльностью потребителей
управление сложностью CRM разработка Маркетинговые коммуникации
Разработка стратегии продвижения продуктов

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации

Плюс Транспорт
Ван Тао (Генеральный директор)

ЗМК ПИК
Вячеслав Сэйз (генеральный директор)

Практика
Смирнова Татьяна (Заместитель генерального директора)

СТС медиа
Талапанова Юлия (Руководитель отдела маркетинга и PR)

ООО Тай спа шоколад
Эрик Кадиров (Коммерческий директор)

Агентство PASHIGREV
Пашигрев Александр (Генеральный директор)

Мегаполис
Валентина Варакина (Генеральный директор)

Обо мне

В маркетинге с 2008 года. Специализация - системный B2B-маркетинг, стратегия, лидогенерация, аналитика и поиск точек роста.

Основной опыт - сложные продукты и услуги с высоким чеком и длинным циклом сделки; есть успешные кейсы в B2C и e-commerce.

Выстраиваю маркетинг как управляемую коммерческую систему: рынок и сегментация, позиционирование, GTM, demand generation, каналы, воронка, CRM, аналитика, бюджет, команда и взаимодействие с продажами. Соединяю стратегию, бренд и performance вокруг выручки, pipeline, конверсии, CAC/LTV и прибыли.

Работаю с собственниками и топ-менеджерами, умею находить ограничения роста,

декомпозировать сложные задачи, проверять гипотезы и масштабировать работающие решения. Сильная сторона - сложные переговоры и управленческие ситуации: несколько лет практикую управленческие поединки, участвовал в чемпионатах мира, доходил до четвертьфинала.

Активно использую AI и автоматизацию в маркетинге и продажах: исследования, квалификация лидов, анализ звонков и переписок, контент, робозвонки, автоматизация процессов и тестирование гипотез.

Занимаюсь AI-assisted development: могу быстро пройти путь от бизнес-задачи до прототипа сайта, сервиса, приложения или внутреннего инструмента с подключением API, данных и автоматизаций.

Техническая база: Bitrix24, amoCRM, Calltouch, Roistat, Mango, Яндекс.Метрика, GA/GTM, HTML/CSS, SQL, Python, API. Использую JTBD, AARRR, unit-экономику, growth- и продуктовые подходы.

Понимаю взаимосвязь маркетинга, продукта, продаж и клиентского сервиса. Есть опыт управления командами и подрядчиками, публичных выступлений. Знаю требования законодательства РФ о рекламе.