

Polishevych Oleg

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ, 39 000 ГРН.

🔄 21 січня
2024

📍 Місто: [Дніпро](#)

📍 Готовий до відряджень: [Київ](#), [Харків](#)

Вік: 55 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: IT, WEB фахівці, Реклама, маркетинг, PR, Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Как СМО:

- Организация работы департамента маркетинга и управление командой (10 человек);
- Контроль и ответственность за маркетинговые KPI: % конверсии, ROI, доходность от всех каналов трафика, используемых для привлечения клиентов (E-mailing, Google, Facebook, SEO, SMM, affiliate partners и др.);
- Развитие партнерской и агентской сети;
- Контроль и внедрение методов для повышения эффективности воронки продаж;
- Ответственность за привлечение и удержание клиентов, Увеличение клиентской базы;
- Участие в проектах, связанных с оптимизацией развитием компании, сайта и разработкой рекламных лендингов.

Как GDPR Project Manager:

- Создание и согласование с регулятором необходимой документации по требованиям GDPR :Terms of Condition, Privacy Policy, etc.
- Мониторинг действующего законодательства.
- Разработка архитектуры хранения БД, постановка ТЗ девелоперам.
- Контроль выполнения поставленных задач.
- Создание необходимых документов и форм, для рассылок клиентам компании, по требованию GDPR
- Контроль операторов ведения БД проекта
- Обучение персонала и тренинги по требованиям GDPR

Как Senior Product Manager:

- Разработка новых продуктов и продвижение.
- Управление Product командой.
- Планирование KPI продукта на краткосрочной и долгосрочной основе, мониторинг исполнения KPI.
- Ценообразование.
- Прогнозирование продаж.
- Ведение аналитических данных по конкурентам.
- Исследования рынка и отрасли, анализ тенденций развития, анализ конкуренции.
- Создание программ по стимулированию продаж Affiliated Marketing.
- Изучение поведенческой психологии целевой аудитории продукта.

- Участие в написании User Stories продукта.
- Консультирование партнеров по техническим вопросам.
- Участие в переговорах с клиентами (B2B).
- Развитие клиентов (Customer Development).
- Составление плана развития продукта и выбор стратегии действий.
- Участие в маркетинговых семинарах, выставках, конференциях.

Достижения:

- Выпуск co-brand продуктов с партнерами:
- Рост капитализации компании на 420%.