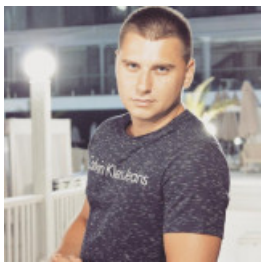
Левицкий Павел



COO, CMO, DIGITAL MARKETING MANAGER, 65 000 ГРН.

7 січня 2025 Місто: Київ

Вік: 29 років
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Консалтинг, Реклама, маркетинг, PR, Керівництво

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

CMO

Magic Mushroom / E-Commerce, Дистанційно(Роздрібна торгівля)

1. Побудування ефективного діджитал маркетинг для досягнення бізнес цілей:
- Проводити аналіз існуючих інструментів та покращувати їх результативність;
- Знаходити нові працюючі канали та інструменти діджитал маркетингу;
- Формувати ефективну команду діджитал маркетингу та координувати роботу підрядників;
- Системно підвищувати ефективність рекламних кампаній та лідогенерації;
- Оптимізовувати маркетинг бюджет і максимізувати дохідність.
2. Покращувати результативність існуючих інструментів:
- Підвищити ефективність лідогенерації в Google та Meta;
- Збільшувати конверсію з сайту;
- Покращити якість SMM та контенту в Instagram, Telegram та TikTok;
- Зміцнювати SEO та стимулювати органічний ріст;
- Покращити результат Influence Marketing.
3. Налагодити прозору аналітику та звітність:
- Встановити конкретні та прозорі KPI/OKR і системно досягати цілей разом з командою маркетингу;
- Аналізувати ринкові тенденції та адаптувати стратегію відповідно до реалій ринку;
- Побудувати прозору аналітику та приймати рішення на основі даних.

CMO-COO

з 08.2020 по 08.2024(4 роки)

CPA Neogara / Affiliate Marketing, Київ(Маркетинг, реклама, PR)

Обов'язки:
1. Стратегічне планування та управління
Розробка та впровадження операційної стратегії для досягнення бізнес-цілей;
2. Оптимізація процесів
Оптимізація операційних процесів для підвищення ефективності, зниження витрат і збільшення прибутку;
3. Управління партнерськими програмами
Ведення переговорів і укладення договорів з партнерами (афіліатами), встановлення вигідних умов співпраці;
4. Координація маркетингових кампаній
Співпраця з маркетинговим відділом для створення ефективних кампаній у сферах крипто і фінансів;
5. Робота з аналітикою і даними
Аналіз даних по трафіку, лідам і результатам рекламних кампаній.
Підготовка звітів для керівництва і партнерів за результатами роботи компанії;
6. Регулювання та відповідність законодавству
Забезпечення відповідності рекламним вимогам і юридичним стандартам у сфері фінансів і криптовалют;
7. Управління командою
Підбір, навчання та розвиток співробітників операційного відділу;
8. Взаємодія з клієнтами та поліпшення сервісу

Робота з клієнтами і партнерами для поліпшення рівня обслуговування і вирішення виникаючих проблем;
9. Управління ризиками
Ідентифікація та мінімізація операційних ризиків, особливо у сферах з високою волатильністю, як криптовалюти.
Підготовка планів на випадок непередбачуваних ситуацій, таких як різкі зміни ринку.
Досягнення:
- Створення "з нуля" відділу маркетингу;
- Розробив і реалізував стратегії компанії в галузі маркетингу;
- Створював пропозиції щодо освоєння нових напрямків бізнесу, освоєння нових ринків;
- Розвинув CPA мережу в області Affiliate Marketing та роботу у вузькоспеціалізованій ніші - крипто вертикалі. Вона включає в себе: форекс, бінарні опціони, трейдинг і автотрейдинг, інвестиції;
- Розробив та реалізував індивідуальний підхід для наших партнерів-клієнтів, адже замість того, щоб чаклувати з налаштуваннями, посиланнями та вибором шаблонних рішень, клієнт звертаєшся до особистого менеджера з будь-якими робочими питаннями: перевірити посилання, локалізувати крео, отримати прилу, підказки щодо витратних матеріалів + промік на знижку тощо. При цьому клієнт зберігає повний контроль над своєю статистикою і результатами, інтерфейс кабінету працює без перебоїв з будь-якого пристрою також з інструментів реалізував: API, s2s-pixel, паркування домену, розгорнуті звіти щодо помилок заповнення форм, фільтрація дублів, реферальна система 5% довічно, а також посилання на лендінги;
- На момент березня 2022 року запропонував понад 40 офферів від ліцензованих брокерів і понад 50 гео (Tier-1, Tier-2, СНГ);
- Завдяки прямій співпраці з брокерами, зміг організувати колл-центр, який обробляє ліди протягом години. Це дає змогу отримати найвищу конверсію на крипто трафіку;
- З 2022 року підвищив усі ставки на 10-15%. Акція діє на постійній основі для всіх партнерів CPA-мережі, зокрема й для нових;
- Налаштував таргетинг, який підвищив ефективність реклами, оптимізував трафік, знизив витрати і загалом отримав вищий кінцевий прибуток.

CMO

з 11.2017 по 05.2020(2 роки 6 місяців)

7Store / E-Commerce, Одеса(Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт)

Обов'язки:
1. Розробка та реалізація маркетингових стратегій;
2. Брендинг і позиціонування продукту;
3. Цифровий маркетинг (SEO, SMM, PPC);
4. Управління бюджетом і ROI;
5. Аналіз даних і ринкових досліджень;
6. Лідерство та управління командами;
7. Розробка стратегії клієнтського досвіду;
8. Запуск і просування нових продуктів;
9. Управління дистрибуцією, обслуговування клієнтів, планування сервісу та ціноутворення.
Досягнення:
1. Розробив і впровадив комплексну маркетингову стратегію, яка призвела до збільшення доходу компанії на 25% за 2 роки.
2. Запустив успішні кампанії в соціальних мережах та інших цифрових каналах, збільшивши охоплення бренду на 40%.
3. Впровадив системи аналітики та звітності, що дало змогу оптимізувати рекламні витрати і підвищити рентабельність інвестицій на 15%.
4. Керував командою з 10 фахівців з маркетингу, стимулював їхнє професійне зростання і розвиток;
5. Впровадив нові інструменти та технології для автоматизації маркетингових процесів, що скоротило час на виконання завдань на 30%.
6. Розробив стратегію контент-маркетингу, яка призвела до збільшення органічного трафіку на 43%.