Silina Oksana



КЕРІВНИК ВІДДІЛУ МАРКЕТИНГУ, 100 000 ГРН.

23 лютого 2025 Місто: Кременчук

Готова до відряджень: Київ

Вік: 26 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: Виробництво, Реклама, маркетинг, PR, Керівництво

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

Досвід роботи

Маркетолог в організації бізнес заходів для підприємців

Startup Valley (Маркетинг, реклама, PR), Сан Франциско, США

08.2024 – 03.2025 (6 місяців)

Обов'язки:

? Результати:
Залучила понад 5 000 учасників на бізнес-зустрічі протягом 6 місяців.
Підвищила коефіцієнт конверсії реєстрацій з 1,5% до 4,2% завдяки оптимізації рекламних кампаній.
Впровадила email-маркетинг, який збільшив повторні реєстрації на 27%.
Створила та запустила інвесторську, партнерську та реферальну програми.

? Обов’язки:
Розробка та впровадження маркетингових стратегій для залучення підприємців.
Просування бізнес-зустрічей через PPC, email, контент-маркетинг, PR, партнерські засади.
Управління рекламними кампаніями у Google Ads, Facebook, LinkedIn Ads.
Організація SMM-просування у бізнес-спільнотах (Instagram, LinkedIn, Telegram).
Взаємодія з партнерами, лідерами думок, бізнес-асоціаціями для підвищення впізнаваності заходів.
Контроль ефективності маркетингових кампаній, аналіз ROI, CAC, LTV.

Керівник відділу маркетингу

SweeTale (Харчова промисловість), Кременчук

03.2024 – 03.2025 (11 місяців)

Обов'язки:

? Результати:
Збільшила прибуток компанії через інтернет-магазин у 3,6 рази в порівнянні з попереднім роком.
Збільшила ROAS з 1,75 до 3,125 за 10 місяців.
Організувала та автоматизував воронку продажів, що збільшило конверсію на 15%.
Випустила 8 нових SKU на ринок завдяки ефективній стратегії просування та розробки нових видів.

? Обов’язки:
Розробка та впровадження довгострокової маркетингової стратегії.
Формування планів розвитку та контроль їх реалізації.
Затвердження та розподіл бюджету управління розвитку компанії.
Розробка нових ТМ.
Управління маркетинговими дослідженнями.
Контроль формування звітності.
Налагодження партнерських програм та співпраця з інфлюенсерами.
Робота з PR-кампаніями та медіа, запуск брендових активностей.

Управління маркетинговими бюджетами (до 6000 $ на місяць).
Контроль ефективності рекламних кампаній та аналітика даних (Google Analytics, Looker Studio).
Взаємодія з sales-відділом для підвищення конверсії лідів у продажі.
Контроль відділів закупівлі платного трафіку, SMM, дизайну, відео-продакшену, прогамування та підрядників.
Очолювала відділ із 7 людей та більш як 10 підрядників.

Архітектор тунелей продажів, таргетолог, маркетолог

LeeLoo.Ai (IT), Київ

08.2023 – 11.2023 (3 місяці)

Обов'язки:

? Ключові навички
Розробка маркетингових стратегій для автоворонок
Візуалізація воронки та клієнтського шляху
Налаштування автоворонок у Leeloo.ai
Технічна збірка тунелів продажів (No-Code рішення)
Запуск рекламних кампаній (Meta, Google, YouTube, TikTok)
Аналіз конверсій автоворонок та оптимізація
Розробка логічних сценаріїв для відеомонтажу та креативів
Запуск email- та чатбот-розсилок

? Результати:
Розробила 3 успішні автоворонки, які збільшили продажі на 40%+.
Оптимізувала тунелі продажів, що підняло конверсію на 15-25%.
Автоматизувала клієнтську комунікацію, що знизило вартість ліда на 30%.

? Обов’язки:
Створення маркетингової стратегії для просування продуктів через автоворонки.
Візуалізація шляху клієнта перед запуском тунелів продажів.
Збірка автоворонок у Leeloo.ai відповідно до ТЗ.
Запуск рекламних кампаній у Meta, Google, YouTube, TikTok.
Аналіз перших результатів та внесення коригувань для підвищення конверсії.
Розробка логічних сценаріїв для відео, банерів, рекламних креативів.
Налаштування та запуск розсилок на базу підписників.

Керівник відділу маркетингу

Visma (Маркетинг, реклама, PR), Хургада, Єгипет

02.2023 – 11.2023 (9 місяців)

Обов'язки:

? Ключові навички
Маркетинговий аналіз, розробка стратегії та прогнозування
Керування відділом маркетингу (8+ людей)
Розробка воронок втягування та їх оптимізація
Створення чат-ботів та цифрових відділів продажів
Розробка сайтів та лендингів для лідогенерації
Креативне управління рекламними кампаніями (Meta, TikTok, Google Ads)
Аналітика результатів маркетингових активностей (Google Analytics, GTM, Looker Studio)
Автоматизація маркетингу та CRM-системи
Контроль якості надання послуг, збір та аналіз відгуків клієнтів

? Результати:
Розробила маркетингову стратегію, що продала віллу за 560 000$ за 8 днів.
Впровадила воронки втягування, які підвищили конверсію на 35%.
Оптимізувала рекламу у Facebook, Instagram, TikTok, знизивши CAC на 12%.
Автоматизувала продажі через чат-боти, що скоротило цикл угоди на 28%.
Запустила цифровий відділ продажів, що підвищило ефективність роботи команди на 47%.
Створила 10+ ефективних сайтів, оптимізованих під лідогенерацію.

? Обов’язки:
Проведення глибокого маркетингового аналізу ринку, конкурентів та клієнтів.
Формування комплексної маркетингової стратегії та її реалізація.

Керування відділом маркетингу з 8 осіб, розподіл обов’язків, контроль KPI.
Організація воронок втягування та їх аналітика для збільшення конверсії.
Розробка та управління рекламними кампаніями у Meta, TikTok, Google Ads.
Налаштування автоматизованих продажів через CRM-системи та чат-боти.
Аналіз результатів маркетингових активностей (Google Analytics, Looker Studio).
Впровадження автоматизованої системи збору зворотного зв’язку від клієнтів.

Таргетолог

Solve Marketing (Маркетинг, реклама, PR), Одеса
09.2022 – 06.2023 (9 місяців)

Обов'язки:

? Ключові навички
Налаштування та оптимізація таргетованої реклами (Meta, Google, YouTube Ads)
Performance-маркетинг: ROAS, CAC, LTV, CPL, CPA
A/B тестування рекламних оголошень та аудиторій
Розробка, тестування та аналіз рекламних креативів
Ретаргетинг та Lookalike аудиторії
Аналіз даних у Google Analytics, Meta Pixel, GTM
Автоматизація процесів (CRM, чат-боти, API-зв’язки)
Співпраця з дизайнерами, копірайтерами та відеопродакшеном

? Результати:
Налаштувала 50+ рекламних кампаній, що принесли 4500+ лідів для клієнтів.
Знизила вартість ліда (CPL) з 21$ до 7$ завдяки комплексному підходові та A/B тестуванню.
Підвищила ROAS із 1.2 до 2,6 у проєктах e-commerce та B2B.
Оптимізувала бюджет кампаній, що дозволило заощадити до 30% витрат.

? Обов’язки:
Запуск рекламних кампаній у Meta, Google, TikTok, LinkedIn, YouTube Ads.
Розробка стратегії залучення трафіку для клієнтів (B2B, B2C, e-commerce).
Визначення ефективних аудиторій, Lookalike сегментів, ретаргетинг.
Аналіз рекламних показників (ROAS, CAC, CTR, CR, CPC, CPM, LTV).
Налаштування Meta Pixel, Google Tag Manager, API для відстеження подій.
Робота з аналітикою та автоматизацією звітності (Google Analytics, Looker Studio).
Тестування та впровадження нових рекламних форматів та каналів.

Освіта

КрНУ ім. М. Остроградського (Кременчук)

Спеціальність: 075 Маркетинг
повна вища, 09.2024 – 12.2025 (1 рік 2 місяці)

ВДПУ ім. М. Коцюбинського (Вінниця)

Спеціальність: Хімія
повна вища, 09.2017 – 01.2020 (2 роки 4 місяці)

Додаткова освіта

• “Таргет Ясла” від @komyso
• Курс по таргетованній рекламі від smmtargetschool
• Школа Помічника Блогера від Еліни Чоботарьової (дезайнер, сторімейкер, креативщик для таргету, менеджер блогера)
• Програма «Таргетолог» від WildUp Agency
• Курс Маркетингу від Гліба Компанієнка

Знання мов

Англійська - Середній, Російська - Професійний (експерт), Українська - Професійний (експерт)