

Волинець Оксана

МАРКЕТОЛОГ

🔄 5 грудня 2025 📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 36 років

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

Категорії: IT, WEB фахівці, Реклама, маркетинг, PR, Транспорт, автосервіс

✓ Готова до відряджень

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

Досвід роботи

маркетинг асистент

Укравтолізинг (фінансові послуги), Київ

10.2025 – 11.2025 (1 місяць)

Обов'язки:

- Участь у дослідженні ринкових трендів, сегментація та аналіз аудиторії, організація опитувань.
- Підготовка бюджетів активностей, спілкування з підрядниками, реалізація маркетингових заходів.
- Комунікація з партнерами в Групі та координація співпраці.
- Планування, організація та участь у заходах, таких як конгреси, виставки, вебінари, конференції, бізнес-події.
- Управління SM: розробка публікацій, аналітика, партнерство. Участь у розробці сайту та просуванні власних ресурсів.
- Організація та контроль створення маркетингового матеріалу: друкованого, digital, POS-матеріалів.
- Моніторинг результатів кампаній, аналіз, рекомендації, звітність.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Head of Sales

Студія Серебрянських (Спортивні послуги для населення), Київ

08.2021 – 06.2025 (3 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- Розробка та впровадження системи клієнтської підтримки (дзвінки, месенджери), що забезпечила стабільно високий рівень задоволеності клієнтів.
- Формування та оптимізація процесів консультування, підбір рішень для ключових клієнтів, що сприяло зростанню повторних звернень.
- Ініціювання та впровадження шаблонів комунікації, які скоротили час реакції команди на 45%.
- Організація збору фідбеку та системний аналіз клієнтських запитів, оновлення сервісних сценаріїв для підвищення ефективності продажів.
- Керівництво переходом на нову CRM-систему (Bitrix24 - Creatio) без втрат у якості обслуговування, адаптація бізнес-процесів.
- Управління командою: навчання нових співробітників, супровід у складних кейсах, розвиток навичок продажів та клієнтського сервісу.
- Координація відкриття нових філій у співпраці з партнерами компанії, адаптація процесів та забезпечення дистанційної підтримки.
- Участь у процесах побудови та оптимізації воронки продажів, лідогенерації, розробка стратегій утримання клієнтів.
- Співпраця з маркетинговою командою у створенні контенту для комунікації та продажів, інтеграція інструментів для підвищення конверсії.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Спеціалістка з обслуговування клієнтів

ПАТ ПриватБанк (Банки), Київ

06.2018 – 05.2019 (10 місяців)

Обов'язки:

- Консультації щодо банківських продуктів, супровід клієнтів
- Вирішення запитів першої лінії, передача до профільних відділів
- Досягнення понад 90% позитивних відгуків у системі NPS

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

Національний транспортний університет (Київ)

Спеціальність: Екологія, охорона навколишнього середовища та збалансоване природокористування
повна вища, 07.2007 – 06.2011 (3 роки 11 місяців)

Додаткова освіта

- Beetroot Academy. Digital Marketing. 2025
- Prometheus. Основи управління командами та проектами в ІТ. Підготовчий. 2025

Знання мов

Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнене володіння пакетом MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) та Google Workspace. CRM Systems: Bitrix24, AmoCRM, Creatio

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ведення договірних процесів та взаємодія з контрагентами: комунікація з партнерами та співпраця з підрядниками. Customer Success Customer Support Client Retention Робота в режимі багатозадачності та зміни пріоритетів Високий рівень емпатії та комунікаційних навичок Вміння працювати з великими обсягами інформації

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Я зацікавлена розвиватись в напрямку маркетингу, оскільки вважаю, що мій широкий досвід спілкування з клієнтами високого рівня доходу, практика підтримки рівня задоволеності клієнта та моя наполегливість підсилять команду. Я - менеджерка по роботі з ключов