

Silina Oksana



★ КЕРІВНИК ВІДДІЛУ МАРКЕТИНГУ, 100 000 ГРН.

🔄 23 февраля
2025

📍 Город: [Кременчуг](#)

📍 Готова к командировкам: [Киев](#)

Возраст: 25 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Производство, Реклама, маркетинг, PR, Руководство

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Маркетолог в організації бізнес заходів для підприємців

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

08.2024 – 03.2025 (6 місяців)

Обязанности:

? Результаты:

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

SweetTale (Харчова промисловість), Кременчуг

03.2024 – 03.2025 (11 місяців)

Обязанности:

? Результаты:

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 автоматизувала 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 брендированих 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, програмування та підрядників.
Очолювала відділ із 7 людей та більш як 10 підрядників.

Архітектор тунелів продажів, таргетолог, маркетолог

LeeLoo.Ai (IT), Київ

08.2023 – 11.2023 (3 місяця)

Обязанности:

? 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)

Обязанности:

? Ключові навички

Маркетинговий аналіз, розробка стратегії та прогнозування
Керування відділом маркетингу (8+ людей)
Розробка воронки 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 воронки 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)

Обязанности:

? 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 підходу 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.

Образование

КрНУ ім. М. Остроградського (Кременчук)

Спеціальність: 075 Маркетинг

полное высшее, 09.2024 – 12.2025 (1 год 2 месяца)

ВДПУ ім. М. Коцюбинського (Вінниця)

Спеціальність: Хімія

полное высшее, 09.2017 – 01.2020 (2 года 4 месяца)

Дополнительное образование

- "Таргет Ясла" від @komuso
- Курс по таргетованній рекламі від smmtargetschool
- Школа Помічника Блогера від Еліни Чоботарьової (дизайнер, сторімейкер, креативщик для таргету, менеджер блогера)
- Програма «Таргетолог» від WildUp Agency
- Курс Маркетингу від Гліба Компанієнка

Знание языков

Английский - Средний, Русский - Профессиональный (эксперт), Украинский - Профессиональный (эксперт)