



Васянин Александр Владимирович

Мужчина, 35 лет, родился 27 декабря 1990

+7 (964) 3885223 — предпочитаемый способ связи • <https://aleksandr-vasyanin.ru/>

aleksandr-vasyanin@mail.ru

telegram: @vasyanin_alexandr

Личный сайт: кейсы роста, резюме и контакты: <https://aleksandr-vasyanin.ru/>

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов работать удалённо, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Head of Growth / Head of Marketing

Специализации:

— Директор по маркетингу и PR (СМО)

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 11 лет 4 месяца

Апрель 2022 —
Май 2026
4 года 2 месяца

Академсити · EdTech-холдинг · команда до 17 чел., бюджет до 7,7 млн ₽/мес

Москва, niiopro.ru/

Образовательные учреждения

• Повышение квалификации, переквалификация

Head of Growth/ Performance

- * Управлял growth-функцией в 6+ вертикалях EdTech в период смены рекламных каналов 2022.
- * В период моей работы холдинг вырос с 300 млн до 1,5 млрд ₽.
- * Использовал AI как рычаг масштабирования growth-функции: выстраивал LLM-сценарии, AI-ассистентов, элементы ИИ-оркестрации и контент-завод для ускорения исследований, гипотез, креативов, офферов и управленческой аналитики; переводил маркетинг из ручного производства в системную операционную модель с ИИ в ядре процессов.
- * По направлению «Архитектура» в Яндексе увеличил объём целевых лидов с 318 до 918, прибыль выросла в 4,5 раза.
- * По направлению «Архитектура» во ВКонтакте увеличил лиды с 33 до 177, прибыль выросла в 14 раз.
- * Вертикаль стала №1 по выполнению годового плана прибыли в холдинге.
- * По направлению сельского хозяйства: рост с 30 до 300 лидов еженедельно в одном канале, с 17 до 172 в неделю в другом.
- * По данным Яндекса вертикаль стала №1 в нише онлайн-образования по сельскому хозяйству в 2023–2024, выкупая более 60% трафика рынка по ключевым продающим запросам.
- * По направлению бизнес-школы рост в 3,44 раза по лидам: с 47 до 162, при снижении стоимости на 10%: с 3 159 ₽ до 2 863 ₽.
- * Полностью перевёл рекламную активность с прежних каналов на Яндекс и VK без просадки выручки.

Февраль 2020 —
Апрель 2022

Result University

2 года 3 месяца

Санкт-Петербург, result-ai.tech

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация
- Бизнес-образование

Руководитель отдела маркетинга и рекламы (Edtech)

- * Управление и стратегия: Взял зону антикризисного управления (Turnaround). Руководил in-house командой из 6 специалистов (трафик, контент, аналитика, автоворонки), переведя отдел на data-driven управление (HADI-спринты).
- * Связка с продажами: Установил продуктивное сотрудничество с отделом продаж (регулярные ревью с РОП, внедрение регламентов квалификации), устранив потерю лидов на стыке отделов.
- * Окупаемость (P&L): Оцифровал юнит-экономику каналов и вывел performance-контур из убытка (-3 млн ₽) в стабильный плюс (+1 млн ₽) всего за 2 месяца.
- * Рост конверсий (CRO): Увеличил конверсию посадочных страниц в 2,03 раза за счет CustDev-исследований и глубокой смысловой переупаковки продуктов.
- * Рекордные запуски: Спроектировал архитектуру запуска Black Friday, что принесло рекордную выручку за всю историю компании — более 10 млн ₽.

Январь 2019 —
Февраль 2020
1 год 2 месяца

EdTech-проект (NDA, B2C) · формат ИП

Москва, aleksandr-vasyanin.ru/

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация

Head of Growth / CMO

- * Построение команды: Спроектировал и собрал 2 отдела маркетинга с нуля. Разработал целевую оргструктуру, определил ЦКП (ценный конечный продукт) для каждой роли, внедрил прозрачную систему KPI и Scrum-ритм управления.
- * Оцифровка и аналитика: Провел полную ревизию метрик и внедрил системный growth-контур. Настроил сквозную аналитику, декомпозицию выручки и управленческую отчетность формата РНП (рука на пульсе).
- * Фабрика гипотез: Запустил системный процесс тестирования гипотез (ФТГ) на основе CustDev и CJM для непрерывного поиска новых связей. Выстроил медиапланирование и ROI-логику распределения рекламного бюджета.
- * Масштабирование трафика: Кратно увеличил объем привлечения с платных каналов — рост числа регистраций на целевые мероприятия с 10 до 1 000. Одновременно с этим оптимизировал экономику, снизив CPL (стоимость лида) в 5 раз: с 1 500 ₽ до 300 ₽.

Январь 2017 —
Январь 2019
2 года 1 месяц

АН «Хочу Квартиру» · недвижимость

Санкт-Петербург

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости

Growth Marketing Lead / Руководитель маркетинга / CMO

- * Внутренний рост: PPC-специалист → руководитель отдела лидогенерации → руководитель отдела маркетинга.
- * Отвечал за growth-контур лидогенерации: performance, посадочные страницы, сквозная аналитика, конверсия, связка с продажами.
- * Руководил командой маркетинга и рекламным бюджетом свыше 1,5 млн ₽.
- * Пересобрал систему лидогенерации компании: до 900 целевых лидов в месяц с Яндекс и таргетированной рекламы.
- * CPL 300 ₽, CPQL 1 000 ₽ — привлечение в 5 раз дешевле прежней модели; ROI > 200%.
- * Вывел убыточное направление из -3 млн ₽ в +1 млн ₽ за 1,5 месяца.
- * Построил механику лидогенерации на базе гиперсегментации и квиз-маркетинга, которую позже начали повторять крупнейшие игроки рынка.

- * Масштабировал шаблон сайта на 30 ЖК, увеличив конверсию с 1% до 2,64%.
- * Совместно с отделом продаж увеличил сквозную конверсию с 1,85% до 3,3%.
- * Признан лучшим сотрудником 2018 года.

Январь 2016 —
Февраль 2017
1 год 2 месяца

Собственное агентство · проектная работа

Санкт-Петербург

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Руководитель маркетингового агентства / Growth Consultant

- * Проводил комплексный аудит маркетинга и бизнес-процессов по 56 параметрам.
- * Разрабатывал маркетинговую стратегию роста: сегментация, офферы, УТП, воронки, посадочные страницы, квиз-маркетинг.
- * Запускал и масштабировал performance-кампании, внедрял CRM, коллтрекинг, сквозную аналитику.
- * По подтверждаемым проектам суммарный доход клиентов от маркетинга — 27 877 351 ₽.
- * Tinger (вездеходы): продажи +10 772 042 ₽, ROI 1 835%.
- * АНОС: вывод нового товара на рынок, предзаказы 806 000 ₽ в несезон.
- * Агентство недвижимости: стратегия лидогенерации, целевые лиды до 2 000 ₽ в сегменте новостроек комфорт-класса.
- * Суммарно привлёк 2 766 лидов средней стоимостью 417 ₽.

Февраль 2015 —
Январь 2016
1 год

Фриланс-консалтинг · digital, e-commerce, B2B

Performance Marketing / Digital Consultant

- High-ticket лидогенерация (Digital-агентство Densure): Спроектировал воронку для премиум-недвижимости. Создал 41 Landing Page и управлял 80+ кампаниями в Яндекс.Директ (бюджет от 300 000 ₽/мес). Системно снизил CPA на 21,5% (с 1400 до 1100 ₽). Привлек 3 целевых клиентов на элитные апартаменты в ММДЦ «ОКО» (чеки от 57 млн ₽).

- Собственный E-commerce / Арбитраж трафика: Запустил полный цикл продаж 24 трендовых товаров (от закупки омниканального трафика до работы с call-центром и логистикой). Показал 100% выживаемость гипотез: 17 проектов выведены в чистую прибыль, 7 — закрыты в ноль. Средний CAC удерживался на уровне 250 ₽ (в лучших связках — 37 ₽). Максимальная чистая прибыль с заказов за 1 день — 15 500 ₽.

- Прямые продажи и CRM (Холдинг Загород): Получил фундаментальный опыт работы на стороне отдела продаж (B2C/B2B инженерные системы). Обработывал заявки в CRM Bitrix24, проводил консультации и согласовывал коммерческие предложения. Установил абсолютный рекорд компании за 6 лет: за одну неделю закрыл 26 договоров и подрядов, принес 2 млн ₽ оборотной выручки

Образование

Высшее

2024
Высшее

Московский институт прикладной психологии

Практический психолог и коуч. Две специализации

2015
Высшее

СПбГУКиТ

Менеджмент. Красный диплом, Менеджмент

Повышение квалификации, курсы

Навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — B1 — Средний
Навыки	Head of Marketing Head of Growth Director of Marketing Growth Marketing Performance Marketing Strategic Marketing Unit-экономика P&L-маркетинг Сквозная аналитика CRO Go-to-Market Управление маркетинговым бюджетом Управление командой 10–17 человек HADI-спринты ICE-приоритизация A/B-тестирование AI в контент-продакшне Customer Development JTBD CJM Когортный анализ RFM Яндекс.Метрика Google Analytics Power BI Roistat Calltouch Яндекс.Директ VK Ads Telegram Ads

Дополнительная информация

Обо мне	ПРОФИЛЬ 10+ лет в digital и EdTech. Строю маркетинг как управляемую систему роста выручки и маржи: unit-экономика, декомпозиция P&L, сквозная аналитика, синхронизация с продажами, фабрика гипотез, AI-операции в контент-продакшне. Опыт управления командой до 17 человек, бюджетами до 7,7 млн ₽/мес, growth-функцией в холдинге с выручкой до 1,5 млрд ₽. Целевая роль: Head of Marketing / Head of Growth / Director of Marketing в EdTech, SaaS или digital-компании. Только удалённый формат. КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ • Академсити (EdTech-холдинг): в период моей работы холдинг вырос с 300 млн до 1,5 млрд ₽. По ключевым вертикалям дал рост лидов, прибыли и доли рынка. • Result University: вывел performance-контур с 0 в +1 млн ₽ за 2 месяца. Конверсия сайтов x2,03. • EdTech-проект (NDA, B2C): за 6 месяцев построил growth-систему с нуля — 2 отдела маркетинга, сквозная аналитика, AI-операции. Увеличил число лидов на мероприятие с 10 до 1 000 с платных каналов, одновременно снизив CPL регистрации с 1 500 до 300 ₽. • АН «Хочу Квартиру»: пересобрал систему лидогенерации — до 900 целевых лидов в месяц с CPL 300 ₽ и CPQL 1 000 ₽, ROI > 200%. Привлечение в 5 раз дешевле прежней модели. • Антикризис 2022: переход рекламной активности на Яндекс/VK без просадки выручки. Доля трафика >60% в нише «Сельское хозяйство» ДПО по РФ. • CRO: конверсия сайта x1,85 при росте лидов x3,45 и росте среднего чека +18,3% без увеличения бюджета. КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ Head of Marketing · Head of Growth · Director of Marketing · Growth Marketing · Performance Marketing · Strategic Marketing · Unit-экономика · P&L-маркетинг · Сквозная аналитика · CRO · Go-to-Market · Управление маркетинговым бюджетом · Управление командой 10–17 человек · HADI-спринты · ICE-приоритизация · A/B-тестирование · AI в контент-продакшне · Customer Development · JTBD · CJM · Когортный анализ · RFM ИНСТРУМЕНТЫ И СТЕК • Аналитика: Яндекс.Метрика, Google Analytics, Power BI, Roistat, CallTouch. • Рекламные системы: Яндекс.Директ, VK Ads, myTarget, Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads,
---------	--

Telegram Ads.

- CRM и базы данных: amoCRM, Bitrix24, GetCourse, Airtable.
- Сайты и лендинги: Tilda, WordPress.
- Управление и продуктивность: Jira, Notion, Trello, Asana, Miro, Figma.
- AI и LLM: ChatGPT, Claude, Perplexity, Gemini, DeepSeek, Qwen; разработка AI-агентов и мультиагентных систем для маркетинговых операций; AI-driven content production.
- Каналы и методы: Email-маркетинг, контент-маркетинг, SMM, инфлюенс-маркетинг, webinar funnels, auto-webinar funnels, tripwire funnels, квиз-маркетинг.

ОБРАЗОВАНИЕ

- СПбГУКиТ — Менеджмент. Красный диплом, 2015.
- Академия Ильи Балахнина — Data Driven Marketing. 2024.
- Московский институт прикладной психологии — Практический психолог и коуч. Две специализации. Применяю в управлении командой, customer development и JTBD-исследованиях. 2024.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Доступны по запросу.