



Коробченко Алексей

Мужчина, 38 лет, родился 2 июня 1987

+7 (905) 4104070 — предпочитаемый способ связи

box2012art@ya.ru

max: https://max.ru/u/f9LHodD0cOLFQhyfsCc4em_0oVO98PTmmA77Is6iWFcWy09ZIRK71R-v1_4

telegram: @ab020528

vk.com: https://vk.com/a_box

Проживает: Екатеринбург, м. Площадь 1905 года

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов работать удалённо, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель маркетинга / менеджер web проектов / SEO-оптимизатор

Специализации:

- Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог
- Менеджер продукта
- Руководитель проектов

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 17 лет 6 месяцев

Август 2024 —
настоящее время
1 год 9 месяцев

Металлопрокат (металлотрейдер, проект под NDA)

Екатеринбург

Металлургия, металлообработка

- Металлические изделия, металлоконструкции (продвижение, оптовая торговля)
- Металлические изделия, металлоконструкции (производство)

Руководитель проектов

Задача на момент трудоустройства: переломить тренд с падающего в течение двух лет трафика и получить рост. Проанализировать причины. Команда: 20 человек. Более 100 сайтов группы компаний в разной стадии, разные платформы: 1с битрикс - 1 проект, Simpla - 1 проект, Laravel - 2 проекта, Конструктор сайтов (NDA) - Более 80 доменов.

1. Антикризисное управление и финансы:

Сократил операционные расходы отдела на несколько млн руб. в год за счет:

- Оптимизации штата (сокращение 12+ сотрудников редакции, чья работа была заменена генеративным контентом).
- Отказа от убыточных проектов (заморозка мертвого проекта на Laravel, который разрабатывали 2 года без результата, замена Simpla и 1С-Битрикс на Webasyst).
- Перераспределения бюджетов с неэффективных отраслевых площадок на проекты на корпоративных CMS.

Повысил эффективность команды: переобучил оставшийся штат (SEO, контент), внедрил "осознанность" в итерационных подходах с упором на метрики и полностью перестроил структуру отдела, что увеличило КПД при меньших ресурсах.

Внедрил аналитику: добавил и скорректировал ключевые метрики в Power BI, что позволило видеть реальную картину и принимать решения на основе данных, а не интуиции.

Дашборды разработанные программистом под моим руководством: звонки и телефония, директ и рекламные расходы, индексация в Google и Яндекс, Трафик с Google и Яндекс

2. Рост ключевого проекта:

Сделали полную замену устаревших сайтов и CMS на платформу Webasyst. Запустили 4 проекта на 60 000 товаров.

Рост трафика: вывел новый корпоративный сайт с 0 до 13 000 целевых посещений в месяц из Яндекс (скриншот графика прилагается). Рост обеспечен комбинацией белых и "серых" методов, комплексной работой над проектом.

Остановил падение трафика: на момент прихода команда теряла трафик на протяжении 2 лет без понимания "что сделать". Удалось переломить тренд и вывести проекты в устойчивый рост на 13-ый месяц работы.

3. Технологии и инновации:

Автоматизация контента: масштабно внедрил генеративный контент (GPT), на 80% заместив им ручной труд редакторов, что дало колоссальную экономию в 10 раз без потери качества. До изменений: 300+ статей в месяц, после: 18 000+ статей в месяц. Аккуратно работаем с фильтром тонкого контента, продолжаем улучшения через внедрение продуктов на основе недетерминированных ИИ-агентов (в разработке).

Создание системы работы с данными конкурентов: парсинг структур, товаров и характеристик конкурентов, что позволило в разы ускорить наполнение каталога (60 000+ товаров) и сделать его сильнее, чем у конкурентов. На данный момент это не исключает ручной труд и качественную проработку товарного наполнения.

Управление поведенческими факторами: реализовал работающую (и безопасную) стратегию работы с ПФ (под NDA), что в комбинации с классическим SEO дало значительный прирост до 50% от месяца к месяцу.

Технический аудит и оптимизация: обеспечил базовую SEO-оптимизацию, ускорение индексации и регистрацию в профильных каталогах, заложив фундамент для дальнейшего роста.

4. Стратегия и управление

Смена стратегии: перевел фокус команды на проекты собственной разработки.

Стратегическое планирование: полностью управляю маркетинговым бюджетом более 20 млн руб., планированием ФОТ, наймом и увольнением сотрудников. Отдел более 20 человек. Итерационный подход через изучение патентов поисковых систем и выстраивание относительно безопасной стратегии продвижения. Обучение сотрудников (онлайн курсы). Выстраивание матрицы компетенций.

Умею и люблю не только руководить, но и работать руками. В частности:

1. самостоятельно запустил первый проект (13 000 посетителей в месяц с нуля через год)
2. в экстренном порядке взял руководство над проектом переноса виртуальной АТС от одного оператора другому. Настроена балансировка между 7 отделами по РФ, 70 учетных записей. 4 юридических лица, более 450 номеров, речевая аналитика.

Причина поиска проекта на парт-тайм (частичную занятость):

Ноябрь 2022 —
Июнь 2024
1 год 8 месяцев

ООО "Бодисайт"

Екатеринбург, bodysite.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Менеджер проектов / Руководитель отдела клиентского сервиса

Bodysite - компания занимается разработкой продуктов и приложений для Shop-Script - коммерческой CMS для создания интернет-магазинов на базе кросс-платформенного фреймворка Webasyst Framework (PHP, JavaScript). Также компания занимается разработкой и продвижением интернет-магазинов на Shop-Script. Интеграцией с маркетплейсами.

В компании сменил две должности.

1. Руководитель клиентского сервиса (1 год и 2 мес)

Задачи:

- Обработка досудебных претензий;
- Увеличение скорости обработки входящих запросов;
- Улучшение качества обслуживания клиентов;
- Отслеживание выполнения норм SLA;
- Повышение продаж b2b;
- Разработка и внедрение системы KPI;
- Обучение сотрудников.

Результаты:

- Переработан сайт компании <https://bodysite.ru>
- Рост продаж на 20% год к году;
- Полный пересмотр роли отдела и структуры работы;
- Перевод сотрудников в отдел SEO-продвижения;
- Перешел в отдел разработки на должность Менеджера проектов.

2. Менеджер проектов (6 месяцев)

Задачи:

- Вести переговоры с b2b заказчиками;
- Выявление потребностей, составление сметы на разработку;
- Настройка хостинга (VDS);
- Самостоятельная установка фреймворка и сборка проектов (интернет-магазинов);
- Настройка продуктов интеграции с внешними системами по API (Яндекс Доставка, СДЕК, Боксберри, ПЭК);
- Настройки интеграции с 1C (CommerceML);
- Диагностика работы, анализ log-файлов;
- Декомпозиция задач;
- Управление командой: дизайнер, фронтенд-разработчик, бекенд-разработчик, фулстэк;
- Взаимодействие с отделом SEO-продвижения, Отделом маркетплейсов, Отделом контекстной рекламы;
- Поддержка и сопровождение клиентов в HelpDesk, Telegram;
- Телефонные переговоры и онлайн-встречи;
- Взаимодействие с продуктовой командой разработки.

Разработанные проекты:

1. Редизайн интернет-магазина <https://kresla-e.ru>
кейс <https://bodysite.ru/blog/case/magazin-kresel-kresla-eru/>
2. Разработка плагина
кейс <https://bodysite.ru/blog/case/razrabotka-plagina-regulyarnye-zakazy-dlya-mineralkastore/>
3. <https://wine-home.ru>
4. <https://ipilot.store>

Май 2018 —
Сентябрь 2022
4 года 5 месяцев

ООО "Марксан" (ГК "Мегапир" - Мегапир Фейерверки)

Пятигорск, www.megapir.com

Заместитель генерального директора

Компания Марксан - импортер пиротехнической продукции IV-V классов, развивает бренды Мегапир™ и PyroLite™.

Мои обязанности:

- 1) Разработка новых брендов
Результат: международная регистрация товарных знаков Марксан, PyroProf, PyroLite.

Разработка новой линейки продуктов PyroLite™

- 2) Разработка фирменных магазинов и стандартизация технического оснащения.
- 3) Оптимизация проектной работы:
 - формирование отдела и найм сотрудников.
 - внедрение системы управления задачами Kanban
- 4) Ведение сделок и оформление документов с партнерами в Белоруссии и Китае (в составе совета директоров из 3 человек).
- 5) Проведение конференций в Архызе (2018) и Сочи (2019). Более 100 участников со всей России - представители пиротехнического бизнеса. Подготовка презентаций для 4-х спикеров + подготовка рекламной кампании.

Лендинг-приглашение в Сочи 2019
<https://www.megapir.com/demo2019>

Результат: открытие интернет-магазинов в 30 городах, заключение новых контрактов.

- 6) Оптимизация бизнес процессов, логистики, оборачиваемости продукции. Реализованы:
 - 6.1) автоматическая выгрузка прайс-листов в регламентных заданиях
 - 6.2) автоматическая загрузка заказов (внешние обработки)
 - 6.3) собственная система резервирования и приоритизации складов (доработка конфигурации)
 - 6.4) автоматическая загрузка фейерверков в учетную систему из Fireworks Studio (читалка xml)

7) Другие обязанности: почти всё, что делал ранее в ООО "Мегапир", в частности:

- разработка 60 новых товаров
- маркетинговые исследования
- QFD-анализ целевой аудитории

8) Интернет-маркетинг:

- анализ поведения пользователей и ключевых метрик
- разработка пользовательских сценариев
- проектирование мобильной версии под адаптивную верстку
- написана система запуска интернет-магазина для партнёров (на запуск требуется 1 час)
- запущена доставка в 725 городов
- интеграция по API с GTD и Voxberry
- подключена бесплатная линия 8-800

Трафик на сайт за 2017 год - __ 000 чел
Трафик на сайт за 2018 год - __ 000 чел (прирост 57%)
Трафик на сайт за 2019 год - __ 000 чел (прирост 30%)
Трафик на сайт за 2020 год - __ 000 чел (прирост 30%)

*Цифры скрыты по договоренности с работодателем, см. скриншот метрики в Портфолио.

В 2021 году рекламный бюджет оптимизирован и снижен в 8 раз, за счёт SEO трафик не уменьшился.

8.1) Совместно с IT-юристами (сопровождали такие компании как Яндекс, 2GIS) был разработан индивидуальный пакет документов: Лицензионный договор на использование SaaS-платформы <https://www.megapir.com>, Договор оферта, Политика конфиденциальности и Пользовательское соглашение.

Результат: снижение репутационных и финансовых рисков бренда.

9) Задачи по развитию и результаты:

Не прибегая к помощи авторизованных IT интеграторов, выйти на все маркетплейсы РФ. Моя команда: менеджер по продажам, дизайнер, сотрудники склада. Результаты:

ozon <https://www.ozon.ru/seller/megapir-128199/>
8000 заказов, 3000+ отзывов, 4,8 - рейтинг товаров, 98-100% заказов выполнены вовремя

wildberries <https://www.wildberries.ru/brands/megapir>
по правилам площадки продажа пиротехники запрещена

aliexpress <https://aliexpress.ru/store/911420547>
по правилам площадки продажа пиротехники запрещена

Результат: Заняли 10% рынка пиротехники на OZON. Получен опыт работы на площадках, опыт продвижения товаров, опыт работы с потоком розничных заказов 250+ в день. Выявлены точки роста, проблемные участки в бизнес-процессах.

На сентябрь 2022 выполнена интеграция сайта и Почта России на поддоменах, теперь 1240 поддоменов и городов доставки.

Начата работа по автоматизации учета под маркетплейсы на базе 1С Управление торговлей 11. Сконфигурирован и запущен сервер под Linux (CentOS7+PostgreSQL) + Серверная 1С УТ11 + модуль интеграции с маркетплейсами. В работе интеграция с Voxberry и Почта РФ. Проектом занимается внешний подрядчик по сформированным техническим требованиям.

Август 2016 —
Май 2018
1 год 10 месяцев

ГК "Мегапир" (Мегапир Фейерверки)

Пятигорск, www.megapir.com

Руководитель IT проектов

Компания Мегапир - импортер пиротехнической продукции Мегапир™, основана в 2004 году.

Мои обязанности в двух словах: анализ и проработка бизнес-процессов, создание инструментов для оптимизации и автоматизации работы всей компании. В частности:

1) Внедрение управленческого учета на предприятии с 0

- 1.1) формирование бизнес-задач и проектной команды: системный администратор, программист 1С, администратор Windows Server
- 1.2) конфигурирование и сборка сервера на базе Windows Server 2008 + MySQL Server;
- 1.3) постановка задач на доработку типовой конфигурации (изменения печатных форм, диалогов и внешних обработок);
- 1.4) постановка задач на синхронизацию с 1С Бухгалтерией через внешнюю обработку;
- 1.5) настройка ролей и прав на уровне RLS;
- 1.6) обучение всех сотрудников компании работе с 1С;

Созданы инструменты для реализации стратегии "отгрузка в день заказа", сокращение времени отгрузки с 4 часов до 15 минут.

2) Интернет-маркетинг

Было: трафик на сайт за 2016 год - __ 000 чел

Стало: трафик на сайт за 2017 год - __ 000 чел (прирост 80%)

*Цифры скрыты по договоренности с работодателем, см. скриншот метрики в Портфолио.

- 2.1) переход на защищенное соединение https, Результат +100% трафика из Google
- 2.2) перенос региональной копии сайта дилера на поддомены
- 2.3) SEO оптимизация под поисковые системы: правильная генерация h1, title, description
- 2.4) автоматическая генерация описаний карточек товара - нужно было срочно сделать текстовый контент
- 2.5) переработка оптового раздела и раздела профессиональной пиротехники, результат: увеличение вернувшихся посетителей на 30%

3) Самостоятельная настройка и ведение рекламных кампаний в Я.Директ. Разделение РК на Поиск и РСЯ, применение систем автоматизации ставок.

4) Внедрение в компании e-мейл маркетинга (автоматическая сборка базы, регулярные рассылки).

5) Руководство разработкой дизайна потребительской упаковки. Результат: разработано более 150 товаров + печатный каталог товаров (нагрузку разделили с командой из двух удаленных сотрудников)

6) Внедрение онлайн-касс Эвотор на торговых точках

7) Внедрение штрих-кодирования продукции в системе GS1, сканеров на складе и торговых точках

Январь 2014 —
Июль 2016
2 года 7 месяцев

Веб-студия RAKETAZ.RU

Железноводск, clck.ru/VV8Ez

Индивидуальный предприниматель Коробченко Алексей Павлович

Студией разработано более 50 веб-сайтов, например:

<https://www.megapir.com>

<http://miksist.ru>

<https://polipak.org>
<https://mix-e.net>

Обязанности в качестве руководителя:

Налоги, отчетность, касса, поиск специалистов, продажи, заключение сделок, ведение проектов.
Оптимизация бюджетов на проект.

Обязанности в качестве специалиста:

Проектировал интерфейсы в Ахуре, настраивал рекламные кампании в Яндекс Директ.
Занимался SEO оптимизацией всех проектов студии.

Опыт командной работы с привлечением удаленных специалистов (до 12 человек).

Закрыв студию летом 2016-ого.

По приглашению перешел на работу к клиенту студии - в оптово-розничную компанию Мегапир Фейерверк.

Август 2012 —
Август 2013
1 год 1 месяц

ООО «Р-Компани»

Екатеринбург, rdmkit.ru

Руководитель отдела дизайна и web-разработки

Разработал дизайн линейки товаров Inkway <https://inkway.ru/fotobumaga/glossy>
дизайн актуален уже 8 лет

Создал два YouTube канала, что в первую очередь сняло консультационную нагрузку с отдела продаж, а затем стало двигателем продаж. Сам писал сценарий, раскадровку, участвовал в съемках в качестве ведущего.

На сегодня 60% просмотров приходится на ролики, снятые моей командой.

<https://www.youtube.com/user/wwwrdmkitru1>

375 000 просмотров (первые 8 роликов на канале)

<https://www.youtube.com/user/wwwRDMKITru>

329 000 просмотров

Создание лид-магнита - мини-книги "7 советов начинающему полиграфисту". Более 250 лидов за первые две недели после публикации на сайте, книга несколько лет генерировала лиды. На данный момент на сайте публикации нет.

Раскрутка форума при помощи контент-маркетинга <http://www.copyforum.ru>, с нуля до 2000 посещений в месяц. В нише: Полиграфия, печать, сувенирная продукция.

Январь 2010 —
Июль 2012
2 года 7 месяцев

ООО «Р-Компани»

Екатеринбург, rdmkit.ru

Заведующий производством, менеджер по продажам

Организовал учёт и контроль производства на базе Google Таблиц;

Написал калькулятор расчета тиражей на базе MS Excel;

Переориентировал работу с рынка b2c на рынок b2b;

Перевел работу производства на сменный график: день/ночь.

Итог:

Высвобождение собственного рабочего времени;

Увеличение продаж в среднем в два раза;
Увеличение зарплаты сотрудников в 1,5 - 2 раза.

Февраль 2008 —
Август 2008
7 месяцев

Уралтелекомсервис, ЗАО (сейчас Ростелеком)

Екатеринбург, ekt.rt.ru

Инженер технической поддержки

Техническая поддержка абонентов ADSL по телефону. Что дала работа: понимание, как организована техническая поддержка 1 и 2 уровней, как составляются алгоритмы и инструкции, как быстро обучать низкоквалифицированный персонал и оказывать техподдержку в условиях кадровой текучки.

Сентябрь 2006 —
Сентябрь 2007
1 год 1 месяц

Российский государственный профессионально-педагогический университет, ФГАОУ ВПО

Екатеринбург, www.rsvpu.ru

Техник-печатник IV разряда

Начертательную геометрию, Сопромат и Термех - сдал на отлично. Преподаватель по Сопромату и Термеху пригласила на работу в свой отдел.

Обязанности: Производство печатной продукции для университета на оборудовании: ризограф, резчик бумаги, автоматический сортировщик листов, степлер, термопереплетчик

Образование

Бакалавр

2022
Бакалавр

Онлайн университет Skillbox

Профессия Frontend-разработчик

2008
Бакалавр

Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург

Машиностроительный, Автоматизация и управление (4 курса)

Повышение квалификации, курсы

2022

Сертификация Технологических партнеров OZON

OZON University, Стартовый курс для технологического партнёра

2019

Школа интернет-маркетинга

ООО "Вебэлемент", Стратегия продвижения в Интернете

Тесты, экзамены

2022

1С:Учебное тестирование

edu.1c.ru, Тестирование по курсу "Старт в 1С"

Электронные сертификаты

2022

1С:Учебное тестирование "Тестирование по курсу "Старт в 1С"

Навыки

Знание языков

Навыки

Ответственность Действие в условиях неопределенности
Самостоятельное принятие решений Честность Умение учиться
1С: Управление Торговлей 1С: Предприятие 8 Пользователь ПК
MS Excel Google Docs Работа в команде Яндекс.Директ
E-Mail Marketing Оптимизация бизнес процессов

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

Имею ИП, оказываю услуги по продвижению и разработке, сдаю в аренду склады.

Живу в Екатеринбурге.
Семейное положение: женат, сыну 12 лет.

Военный билет с низкой вероятностью призыва: В-ограниченно годен. Категория запаса 2, группа учета РА, состав: солдаты.

Прошел тест "Профориентация" на hh.ru - прикреплен к резюме.

Идеалист. Перфекционист. Минималист.

Soft skills:

Люблю командную работу, развивать продукт, изучать рынок. Организовывать и собирать пазл из людей, их навыков и технологических решений. Ищу простые пути решения, если это не в ущерб пользовательскому опыту. Быстро учусь новому, готов выделять время на самообразование.

Hard skills

субъективная оценка уровня владения [баллов из 10]:

Стандартный пакет:

MS Word - 9/10.
MS Excel - 7/10.
MS PowerPoint - 9/10.

Дополнительно:

Графика:

Figma - 5/10
Corel Draw - 5/10
Adobe Photoshop - 5/10
Photoshop Lightroom - 2/10
Axure RP Pro - 3/10

Аналитика/реклама:

Яндекс Wordstat - 10/10
Яндекс Директ - 8/10
Яндекс Турбо - 7/10
Яндекс Вебмастер - 9/10
Яндекс Метрика - 7/10

MPSTATS.IO - 6/10, аналитика маркетплейсов
RICH-контент 7/10

CMS, фреймворки:

Webasyst Shop-Script - 7/10 (уверенное администрирование)
CMF MODx Revolution - 6/10 (уверенное администрирование, дебаг)
Joomla - 3/10 (не понравилось)
CS CART - 1/10 (не понравилось)
1С Битрикс - 0 (не приходилось)

Языки:

HTML - 5/10
CSS - 4/10
PHP - 0/10
JS - 0/10

CRM, ERP, учет:

1С Предприятие Управление торговлей 10.3 - 7/10
1С Предприятие Управление торговлей 11 - 2/10
Битрикс24 - 5/10
PlanFix - 6/10

Хобби: автопутешествия, аудиокниги, регулярно читаю профильные издания и тг каналы