

ЕВГЕНИЙ ТЮМЕНЦЕВ

Marketing Manager / Marketing Automation & AI

Иркутск · удалённая работа · full-time · готов к командировкам и релокации

Дата рождения: 6 февраля 1993 · 33 года

+7 914 915-88-89 · tymmentsev.evgeniy@yandex.ru · Telegram: @Evgeniy_Tymmentsev

Портфолио: yasnost-agency.ru



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

13+ лет в маркетинге, развитии бизнеса и клиентском консалтинге. Основной опыт - компании, где продажа проходит через менеджеров и маркетинг необходимо связывать с отделом продаж, продуктом и экономикой бизнеса.

С 2017 года - основатель и Marketing Strategy & Growth Lead агентства «Ясность». В обычном режиме веду 6-8 активных клиентских проектов одновременно: от диагностики бизнеса и разработки стратегии до CRM-маркетинга, аналитики, digital-продуктов, автоматизации и внедрения.

Работаю от бизнес-задачи, а не от конкретного рекламного инструмента. Анализирую всю цепочку: привлечение → квалификация → продажа → повторная покупка → LTV → прибыль. Если проблема находится не в рекламе, а в продукте, продажах, логистике или экономике предложения, меняю решение вместе с клиентом.

За карьеру через консультации, стратегии, разработку и маркетинговое сопровождение прошло 120+ проектов.

AI-native: ChatGPT и Codex встроены в постоянный рабочий процесс - исследования, стратегия, анализ аудитории, SEO, разработка сайтов, техническое прототипирование и автоматизация.

Сейчас хочу перейти от постоянного переключения между клиентскими бизнесами к развитию одного сильного технологического продукта внутри профессиональной команды.

КЛЮЧЕВАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- Marketing Strategy & Growth: диагностика маркетинговой и коммерческой воронки, стратегия, конкурентные исследования, гипотезы, позиционирование, продуктовые решения, B2B/B2C, LTV, CAC, CPL, ROI.
- CRM, Retention & Automation: Mindbox, Roistat, Bitrix24, UniSender, Salesbot, сегментация, retention-механики, email, push, мессенджеры, боты, гибридные автоматизированные воронки.
- Аналитика: экономика рекламных источников, сквозная аналитика, допустимый CAC, LTV сегментов, перераспределение бюджета, оценка качества обработки лидов отделом продаж.
- AI & Digital: ChatGPT, Codex, AI-assisted research, анализ аудитории и конкурентной среды, SEO и семантика, AI-assisted разработка сайтов, стратегии, ТЗ, техническое прототипирование, бизнес-логика AI-агентов.
- Техническая коммуникация: понимаю принципы API-интеграций, JSON, GET/POST и API keys; читаю документацию, формулирую задачи разработчикам и прототипирую решения с помощью AI/Codex.

ОПЫТ

«Ясность» / ООО «Эхо»

Founder / Marketing Strategy & Growth Lead · июнь 2017 - настоящее время

Маркетинговый консалтинг и реализация digital-проектов для промышленности, HoReCa, франчайзинга, недвижимости, услуг и других B2B- и B2C-направлений.

- Провожу интервью и диагностику бизнеса до постановки маркетинговой задачи; формирую стратегию, приоритеты и систему проверки результата.
- Анализирую коммерческую воронку целиком и работаю напрямую с собственниками, руководителями и РОПами.
- Соединяю маркетинг и продажи вокруг CAC, LTV, конверсии и прибыли; проектирую CRM-механики, маркетинговые воронки и процессы автоматизации.
- Запускаю сайты, performance-маркетинг, SEO и аналитику; провожу конкурентные исследования для поиска новых продуктов, сегментов, офферов и каналов роста.
- Формирую проектные команды и ставлю задачи разработчикам, дизайнерам, performance-специалистам и подрядчикам; контролирую сроки, качество внедрения и бизнес-результат.
- В обычном режиме одновременно веду 6-8 активных проектов. Управлял командой до 5 сотрудников и пулом до 10 внешних специалистов. В среднем провожу около 4 рабочих встреч и консультаций в день.

ВЫБРАННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Gordon - сеть ресторанов и доставки

7 точек в Ростове-на-Дону · около 5 000 заказов доставки в месяц · квартал работы

- Увеличили посещаемость сайта примерно с 5 000 до 23 000 пользователей в месяц.
- Увеличили частоту повторных заказов примерно в 3 раза.
- Работали с маркетинговым бюджетом около 800 000 ₽ в месяц.
- Сегментировали клиентскую базу в Mindbox по поведению, частоте и типу заказов; использовали push-коммуникации для возврата отдельных сегментов.
- Переработали промомеханики и бонусную программу для стимулирования повторных заказов, LTV и маржинальности; использовали Roistat для контроля экономики каналов.

Моя роль: стратегия, аналитика, продуктовые решения, контроль performance-направлений, внедрение Roistat, CRM-коммуникации и координация реализации.

Иркутский керамический завод

5+ лет сотрудничества · промышленность

- Запустили практически с нуля прямое B2C-направление; частные покупатели сегодня формируют около 20% прибыли.
- Создали отдельное направление работы с печниками, обеспечивающее около 5% годовой прибыли вне зависимости от основного строительного сезона.
- Стоимость привлечения B2C-клиента - около 2 000 ₽.
- Связали SEO, контекстную рекламу и продвижение в Яндекс Картах.
- Разработали продуктовые механики для частного строительства, включая проекты домов, профессиональные мероприятия и обучение печников как инструмент формирования нового спроса.
- Выстроили механику повторных продаж для частных покупателей, профессионалов и локальных посредников.

Работаю непосредственно с руководством предприятия и участвую в принятии маркетинговых и продуктовых решений.

Shaurmeals - франчайзинговое направление

1 год личной ответственности за маркетинговую часть привлечения потенциальных франчайзи

- Около 4 входящих лидов в день; CPL порядка 3 500 ₽; САС покупателя франшизы около 60 000 ₽.
- В среднем 1 проданная франшиза в месяц, в сильные месяцы - 2.
- Объем инвестиций франчайзи в открытие точки - ориентировочно 3-5 млн ₽.
- Протестировано более 30 маркетинговых гипотез, связок и подходов.
- На основании конкурентных исследований и обратной связи действующих франчайзи менял воронку коммуникации, продуктовую упаковку, точки входа и подход к прогреву потенциального покупателя.

AI-NATIVE WORKFLOW

Использую AI не как инструмент генерации текстов, а как рабочий слой маркетингового процесса.

Разработка сайтов

Бизнес-задача → исследование → аудитория → референсы → архитектура → контент → разработка → интеграции → SEO → аналитика. Сайт проектируется от конечной функции: лидогенерация, продажа, презентация бизнеса или формирование сильного визуального образа бренда.

Конкурентные исследования

Собираю сайты, поисковую выдачу, рекламные активности, офферы, продукты и digital-инструменты конкурентов. AI использую для систематизации массива информации и поиска закономерностей. Результат - конкретные маркетинговые и продуктовые гипотезы, новые сегменты и направления развития.

Анализ аудитории

Использую AI для сегментации, исследования мотивации, барьеров и контекста покупки. Результаты применяются в продукте, офферах, рекламе, сайтах, контенте и коммуникационных цепочках.

Стратегия и ТЗ

Превращаю интервью, исследования и неструктурированные данные клиента в практический рабочий документ с единым вектором, контрольными точками и проверяемым результатом.

Маркетинговые воронки

Проектирую цепочки привлечения и прогрева как систему проверяемых гипотез с измеряемой экономикой и возможностью дальнейшей автоматизации.

AI-агенты

Моя зона компетенции - проектирование бизнес-логики и процесса внедрения: бизнес-задача → интервью с клиентом → текущий процесс → данные → сценарий → контрольные точки → интеграции → ТЗ → реализация с технической командой → тестирование.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ

Частная практика / предпринимательство

Маркетинг и digital-проекты · 2013 - июнь 2017

Самостоятельная работа с клиентскими проектами в маркетинге и digital. В 2017 году практика стала основой для создания ООО «Эхо» / агентства «Ясность».

Преподавание и экспертные выступления

- Бизнес-клубы, включая клуб «ИМАНУ»: периодические приглашённые выступления и разборы практических маркетинговых тем для предпринимателей.
- Школа «Грифон», 2024-2026: преподавание AI для дизайнеров интерьеров по запросу школы; практическое применение ChatGPT и AI-инструментов в профессиональной работе дизайнеров.
- Международная школа профессий, 2019-2022: около 3 лет преподавательской работы по практическим маркетинговым и digital-темам в рамках федеральной франчайзинговой сети.

Преподавательская деятельность также использовалась как канал профессионального нетворкинга и привлечения клиентских проектов.

ВЫБРАННЫЕ ПРОЕКТЫ

Ясность

Основной кейс, сайт агентства и полное портфолио реализованных проектов. yasnost-agency.ru

Владимир Быстрых

Пример работы с личным брендом и коммерческой упаковкой. bv038.ru

Vezuchi

Проект из портфолио «Ясности» в автомобильной тематике. vezuchi.pro

Shaurmeals

Подробный кейс работы с федеральной сетью и маркетингом продажи франшиз. yasnost-agency.ru

ОБРАЗОВАНИЕ

Иркутский государственный университет (ИГУ)

МПО · высшее образование · 2015

ФОРМАТ РАБОТЫ

Полная занятость. Удалённая работа. Готов к командировкам и релокации при необходимости.

Рекомендации предоставляю по запросу.