



Sungurov Ruslan

Мужчина

+7 (911) 7301616 — WhatsApp

ruslansungurov@gmail.com — предпочитаемый способ связи

telegram: @capitanes

sungurov.com: <https://sungurov.com>

Проживает: Санкт-Петербург, м. Ладожская

Гражданство: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Продуктовый маркетолог

Специализации:

— Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 15 лет 7 месяцев

Июль 2025 —
Декабрь 2025
6 месяцев

Компания Chatme.ai

Москва, chatme.ai

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

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

Директор по маркетингу

- Выстроил систему продуктовой аналитики и мониторинга KPI. Выявил неэффективные каналы привлечения, что позволило снизить стоимость привлечения пользователя (CAC) на 20% при сохранении объемов;
- Настроил передачу конверсий в Яндекс.Метрику;
- Оптимизировал пользовательский путь (User Journey) и онбординг за счет внедрения омниканальной платформы (CarrotQuest) и триггерных сценариев, что повысило вовлеченность пользователей;
- Настроил интеграции и триггерные сценарии в amoCRM;
- Запустил систему шаблонизации лендингов, сократив Time-to-Market запуска вебинаров с 3 дней до 2 часов. Обеспечил его интеграцию с платформой проведения мероприятий MTC-link;
- Создал SEO-ориентированный шаблон лендинга для органического продвижения;
- Курировал совместные маркетинговые активности с партнёрами: вебинары, новостные анонсы, email-рассылки.
- Внедрил шаблон goadmap для планирования и прозрачности задач маркетингового отдела;
- Координировал работу SEO-специалиста, контент-менеджера и SMM-команды;
- Контролировал реализацию SMM-стратегии и развитие присутствия бренда;
- Оптимизировал внутренние процессы: внедрил регламенты и систему управления задачами.

в роли Project-management (ZoeAgent.ru - проект в Chatme.ai)

- Руководил запуском нового B2B продукта с нуля (self-service решение ZoeAgent.ru). Определил стратегию продукта, сформировал MVP и координировал работу команды разработки и дизайна по дорожной карте (Roadmap);
- Разработал и внедрил GTM-стратегию, охватывающую позиционирование, маркетинговые

каналы и сценарии пользовательского пути;

- Управлял бэклогом продукта: транслировал бизнес-требования в технические задания (User Stories/Specs) для инженеров, приоритизировал задачи;
- Участвовал в создании юридической документации (политика конфиденциальности, пользовательское соглашение, политика обработки ПДн);
- Разработал интерактивный прототип продукта и лендинг на платформе Tilda;
- Организовал интеграцию сервиса с медицинской платформой Medflex;

Июль 2020 —
Июль 2025
5 лет 1 месяц

Онлайн-школа allright.com

allright.com/

Образовательные учреждения

- Обучение иностранным языкам

Product Marketing Manager

- Взаимодействовал с командами инженеров и дизайнеров: участвовал в планировании спринтов, приёмке технических задач и контроле качества реализации продуктовых фичей.
- Внедрил новый функционал коммуникации с пользователями через мессенджеры (WhatsApp, TG), интегрированный с CRM, для улучшения Retention и возвращаемости пользователей;
- Внедрил WhatsApp Business API (Twilio, 360dialog).
- Настроил шаблоны сообщений и триггерные рассылки по статусам лидов в CRM.
- Разработка архитектуры продуктовых дашбордов (SQL, BigQuery, GA4) для отслеживания ключевых метрик продукта (Retention, LTV, Engagement) и поведения пользователей ;
- Передача событий с сайта и посадочных в GA4 ;
- Настройка GTM;
- Передача frontend и backend events в Google-Adwords, TikTok, Linkedin, Meta, настройка передачи офлайн-событий.
- Настройка сбора событий в чатботах, передача их через вебхук в SQL, BigQuery с последующей настройкой дашбордов.
- Когортный анализ
- Подготовка данных, извлечение данных.
- Разрабатывал микросервисы для разных отделов (Retool, Bubble).
- Автоматизировал NoCode интеграции (Zapier, Make.com, Apix-Drive, Albato, N8n).
- Настройка агентов в N8n (MCP, RAG).
- Настраивал автоворонки для разных отделов (маркетинг, support, sales и т.д.).
- Проводил A/B-тесты с использованием Varify.io, Growthbook.io, VWO.

Январь 2019 —
Февраль 2020
1 год 2 месяца

VillasHomes Real Estate

Таиланд, villashomes.net/

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости

Интернет-маркетолог

- Руководил разработкой новой версии сайта: создал интерактивный прототип, контролировал работу разработчиков, проводил тестирование.
- Интегрировал CRM Bitrix24 с сайтом, онлайн-консультантом и другими сервисами, упростив управление данными клиентов и сократив время ответа.
- Настроил сквозную аналитику, обеспечив данные для принятия решений, что повысило конверсию.
- Руководил ведением различных рекламных каналов (SEO, CPC, SMM, Content, Influence, Target).
- Оптимизировал unit-экономику, проанализировал структуру затрат и выявил неэффективности.
- Поднял выручку компании более чем в 3 раза

Февраль 2010 —
Март 2019

Интернет-магазин Kubachi.Su

9 лет 2 месяца

Санкт-Петербург, kubachi.su

Розничная торговля

- Интернет-магазин

Интернет-маркетолог

- Оптимизировал unit-экономику и воронку привлечения клиентов, повысив рентабельность маркетинговых каналов.
- С нуля запустил и масштабировал ключевые performance-направления: SEO, контекстную рекламу (Google Ads, Яндекс Директ) и таргетированную рекламу (Facebook, VK).
- Внедрил автоматизированное управление ставками через биддеры (eLama), снизив стоимость привлечения и нагрузку на ручное управление.
- Настроил сквозную аналитику в Roistat, обеспечив прозрачный расчет ROI и LTV по каждому каналу.
- Интегрировал call-tracking (Mango Office) для корректной атрибуции офлайн-обращений.
- Разработал и внедрил аналитические дашборды для регулярного мониторинга ключевых метрик и принятия решений.
- Организовал поиск, отбор и взаимодействие с подрядчиками, выстроив прозрачную модель контроля качества и сроков.
- Настроил работу с номенклатурой и учет в 1С, обеспечив корректное отражение остатков, продаж и финансовых показателей.
- Осуществлял подбор, обучение и онбординг персонала, формируя эффективную команду под задачи роста.
- Вывел продажи из нуля до нескольких миллионов рублей в месяц за счет системного развития маркетинга.

Образование

Высшее

2014

Высшее

St. Petersburg State University of Economics (UNECON)

Management, Management

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — C1 — Продвинутый
Испанский — A1 — Начальный
Турецкий — A2 — Элементарный

Навыки

Контекстная реклама Лидогенерация Составление семантического ядра
Управление бюджетом Управление командой WEB аналитика
SMS маркетинг SEO Формирование технического задания для разработки
API JSON API Google Analytics Python JSON JavaScript
Growth Hacking Маркетинговый аудит Интернет-маркетинг
Разработка контент-плана Маркетинговая стратегия A/B тесты
Unit-экономика Веб-аналитика Email-маркетинг Ремаркетинг
Анализ трафика

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации

Chatme.Ai

Сергей Шлыков (Генеральный директор)

Обо мне

Интернет-маркетолог с опытом на стыке Product Management и Growth Marketing в сферах EdTech, SaaS (B2B/B2C), E-commerce, Medtech, PropTech.

Экспертиза в определении продуктовой стратегии, управлении полным жизненным циклом продукта (от CustDev и проверки гипотез до запуска и масштабирования).

Сочетаю стратегическое видение с глубокими техническими навыками (SQL, Python, Data Analysis) и пониманием Unit-экономики. Это позволяет мне принимать решения на основе данных, самостоятельно проверять гипотезы и эффективно управлять бэклогом. Опыт руководства кросс-функциональными командами и запуска продуктов с нуля.

Ключевой опыт:

- занимался продуктовым маркетингом в одной из крупнейших EdTech-платформ Европы;
- 10 летний опыт развития маркетинга в E-commerce;
- 5-летний опыт консалтинга в сфере интернет-маркетинга и разработки интернет-проектов.
- 3 летний опыт организации и проведения живых семинаров в Санкт-Петербурге и организации и продвижения онлайн-вебинаров для B2b;
- 2 года в запуске и продвижении AI-продуктов;
- 3 летний опыт маркетинга в агентствах зарубежной недвижимости.

Фокус: Unit-экономика, Growth-маркетинг, автоматизация воронок, Data-driven решения.

Core Competencies:

- Go-to-Market Strategy: Позиционирование, запуск новых продуктов, Value Proposition.
- Analytics & Data: Unit-экономика, когортный анализ, A/B тесты.
- User Acquisition: SEO, PPC (Google/Yandex), Target, Influence, CRM-маркетинг.
- Research: CustDev, Jobs to be Done (JTBD), CJM.

Technical Stack:

- Analytics: Google Analytics 4 (GA4), GTM, BigQuery, Looker Studio, Amplitude, Microsoft Clarity.
- Data Manipulation: SQL (продвинутый уровень), Python (Pandas, API), Excel/Sheets.
- AI & Automation: OpenAI API, Cursor, n8n, Make.com, Zapier, LangGraph, Разработка AI-агентов.
- No-Code & Prototyping: Tilda, Webflow, Bubble, Axure (быстрое создание лендингов и MVP).
- CRM & Tools: HubSpot, AmoCRM, Bitrix24, Jira, Confluence.

Languages:

- English (C1)
- Russian (Native)
- Spanish (A1)

Хобби:

- Развите своего ИИ-приложения "Enjulia.com" (telegram mini apps).
- Вайбкодинг и разработка ИИ-агентов для автоматизации рутинных процессов (LangGraph, n8n, Zapier, Make.com)
- Велоспорт. Основатель велоклуба <https://veloantalya.com>

Гражданство РФ. Регистрация в г. Санкт-Петербург.

Whatsap:

+7-911-730-16-16

Telegram:

@capitanes