



Калиновский Игорь Вадимович

Мужчина, 46 лет, родился 19 ноября 1979

+7 (936) 3178207 — предпочитаемый способ связи • WA или TG по номеру
www.facebook.com: <https://www.facebook.com/igor.kalinovskiy>

Проживает: Москва, м. Алма-Атинская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Head of growth / Директор по развитию / Директор по маркетингу

Специализации:

— Директор по маркетингу и PR (СМО)

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 18 лет

Май 2024 —
настоящее время
1 год 9 месяцев

ЛАВИВИОН

Москва, lavivion.ru

Товары народного потребления (непищевые)

• Ювелирные изделия, бижутерия (производство)

Директор по маркетингу

LA VIVION — международный бренд премиум-ювелирных изделий с сертифицированными бриллиантами. Имеет производство и офисы в 8 странах, включая РФ, Гонконг, ОАЭ и Бельгию. Бизнес-модель основана на привлечении клиентов через онлайн-каналы с последующей продажей и сервисом офлайн через экспертов-консультантов.

Impact (P&L) за 12 месяцев:

- Выручка ×2 и целевые лиды ×2 при сохранении целевого DPP и уровня маркетинговых инвестиций.
- Сделал рост управляемым и прогнозируемым: контроль CAC/ROMI, понятные драйверы спроса, прозрачная воронка online → offline.

Operating model уровня C-level:

- Сшил маркетинг, продажи, IT, продукт и финансы в единый контур управления воронкой: общие метрики, plan-fact, приоритизация инициатив и инвестиций.
- Инициировал и организовал стратегическую сессию по продукту на 12 месяцев: собрал входные данные (аналитика, продукт, рынок, конкуренты, тренды, риски), привлёк профессионального фасилитатора; по итогам зафиксировали продуктовую стратегию, приоритеты и roadmap на год, увязанные с коммерческими целями и бюджетом.
- Перераспределил рекламный бюджет и расширил digital-инвентарь: нашёл и масштабировал новые эффективные площадки, удержал целевой DPP и темп привлечения на фоне снижения спроса в ювелирной категории.
- Перестроил модель исполнения: ключевые performance-компетенции перевёл in-house, агентства оставил на медийных/специализированных задачах с KPI и ответственностью.
- Ускорил поставку изменений в клиентском пути через кросс-функциональную

delivery-модель (Discovery → Delivery).

Управленческие артефакты (governance):

- Единый growth/backlog по воронке и продукту: владельцы, приоритизация, статусы.
- План-факт по бюджету и эффективности с CFO + правила принятия решений по инвестициям в каналы и инициативы.
- Дашборды по воронке и качеству спроса: лиды, конверсии по этапам, CAC/ROMI, единые определения метрик.
- Контур growth-экспериментов: гипотезы, A/B-тесты, журнал результатов, масштабирование успешного.
- Проектный офис для кросс-функциональных задач: сроки, риски, ответственность, прозрачность исполнения.

Scope:

- Управлял командой ~25 человек (in-house + подрядчики). Полная воронка: привлечение, digital-продукт/UX, аналитика/CRM, эффективность и бюджетирование совместно с CFO, рост конверсии online → offline.

Сентябрь 2022 —
Апрель 2024
1 год 8 месяцев

Единая Европа - Холдинг

Москва, www.ueh.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (парфюмерия, косметика)

Товары народного потребления (непищевые)

- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (продвижение, оптовая торговля)
- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (производство)

Head of eComm & Omni-channel

Проект холдинга Единая Европа, создателя сети Иль Де Боте

📝 Достижения:

- перезапустил интернет-магазин парфюмерно-косметической сети (320 брендов, 20 тыс. SKU)
- провел аудит продаж, маркетинга, разработки, процессов, IT-контура.
- вырастил GMV в 2 раза год к году
- вырастил AOV на 20% YoY
- повысил рейтинг магазина в яндексе с 4,7 до 5 звезд
- снизил на 1,5 пп комиссию платежных систем
- уменьшил в 3 раза затраты на отправку авторизационных и транзакционных смс
- увеличил трафик на сайт в 2,5 раза
- уменьшил на 50% количество отмен заказов
- запустил новый формат монетизации: ритейл медиа, на сайте продается 44 рекламных места
- разработал стратегию и план омниканального развития сети
- подключил CDP, запустил омниканальную программу лояльности и единый процессинг акций и промокодов для ИМ и розницы
- лидировал процесс разработки и запуска нового сайта

🔗 Направления работ, которые привели к результатам:

- оцифровка процессов и метрик контактного центра и логистики, сборка в BI-системе метрик для операционного контроля: CPO, CAC, DPP, AOV, CR, CRR
- проработка триггеров доверия и улучшение юзабилити сайта
- конкурентный анализ, формирование УТП бренда
- запуск формата клик & коллект, подключение на доставку новых ТК, выделение отдельного склада для ИМ

Декабрь 2015 —
Август 2022
6 лет 9 месяцев

omnisan.group

Москва, omnisan.group

Розничная торговля

- Интернет-магазин

Товары народного потребления (непищевые)

- Сантехника (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель отдела электронной коммерции

Компания OmniSan Group - официальный b2b и b2c дилер крупных европейских сантехнических брендов.

📝 Достижения:

- запустил с нуля 10 интернет-магазинов с периодом окупаемости 5-7 месяцев
- выстроил полный цикл бизнес-процессов обработки заказов и процесс непрерывной разработки улучшений сайтов
- сегментировал клиентскую базу, сформулировал стратегию работы с сегментами и обеспечил ежегодный рост продаж по каждому сегменту
- выстроил BI систему для операционного и стратегического управления маркетингом, продажами, логистикой
- обеспечил ежегодный прирост оборота в 2 раза и долю рынка по ряду брендов 65%
- внедрил омниканальную систему ХелпДеск для контактного центра. Настроил инструменты сбора и анализа CSAT и NPS (время первичного контакта с клиентом уменьшилось до 15 минут).
- осуществил переезд ключевого магазина на новый домен без просадки трафика
- запустил продажу на маркетплейсах: сформировал отдел продаж, выстроил складские и логистические процессы
- сформировал отдел маркетинга, 3 человека
- выстроил процессы разработки и поддержки сайтов магазинов (удаленная команда: дизайнеры, верстальщик, программисты, копирайтеры, контент менеджеры, менеджер проектов – в штате).
- настроил сквозную аналитику, что позволило определить источники 95% лидов (30% из них через email), снизить CPL и CPC
- добился снижения количества пропущенных вызовов на 50% за счет уменьшения времени обработки заказа менеджерами
- внедрил речевую аналитику для анализа коммуникаций отдела логистики и продаж, что позволило улучшить клиентский опыт, запустить новые сервисы, увеличить средний чек

🔗 Обязанности

- разработка стратегии продвижения магазинов (определение ЦА, сегментация ЦА, составление портретов, определение рекламных каналов и инструментов, необходимых для коммуникации с ЦА, проектирование и реализация воронок принятия решение для сегментов).
- сбор и анализ метрик оценки эффективности работы магазинов, менеджеров и рекламы.
- выстраивание и корректировка бизнес-процесса: входящий контакт - заказ - комплектация -

отгрузка - завершение

- оптимизация системы клиентской поддержки и обработки заказов.
- управление работой удаленных и штатных сотрудников по контенту, разработке, SEO, рекламе
- контроль качества и эффективности настройки рекламных кампаний Директ, AdWords, анализ результатов и расчет KPI
- организация и проведение промо-активностей в канале e-commerce – анализ вариантов промо и их эффективность, участие в разработке промо-планов, контроль запуска;
- календарное планирование рекламных активностей, анализ конкурентов (сервисы сайтов, УТП, форматы продвижения и источники трафика);
- совместно с вендорами подготовка в подготовке рекламных материалов для продвижения продукции, выстраивание стратегии продвижения по сегментам, реализации систем дистрибуции контента
- crm события, настройка триггерных сценариев и коммуникаций, задачи менеджерам
- подключение платежных сервисов: онлайн кассы, эквайринг, рассрочка
- развитие и улучшение сайтов: формирование roadmap, проведение тестов, получение обратной связи от пользователей, редизайн, контент и наполнение

Опубликованные кейсы по итогам проектов:

<https://v8.1c.ru/news/mobilnoe-1s-upravlenie-torgovlej-uprostilo-rabotu-omnisan-group.htm>

<https://gravitel.ru/blog/keysy/rabochiy-instrument-dlya-internet-magazina-santekhniki/>

Август 2019 —
Июль 2020
1 год

ligamac.ru

Москва, ligamac.ru

Лесная промышленность, деревообработка

- Деревообработка (производство)

Руководитель интернет-проектов

Выполнил проект по выходу в онлайн крупного поставщика деревообрабатывающего оборудования.

🔗 Задачи

Вывод в онлайн крупного поставщика деревообрабатывающего оборудования.

Запуск нового сайта на новом доменном имени.

Закрытие старого сайта с переносом трафика и контента со старого домена на новый.

Создание каталога расходных материалов и комплектующих с корзиной и кабинетом для клиентов.

📝 Достижения

Разработал новый сайт (команда: дизайнер, верстальщик, контент менеджеры, программист)

Интегрировал сайт с Битрикс24 (лиды, заказы)

Интегрировал сайт с 1С: Комплексная Автоматизация (два товарных каталога наполняются из 1С, заказы автоматически передаются в 1С).

Выстроил процессы по обработке заказов внутри компании.

Настроил аналитику (счетчики, цели, конверсии, передача данных электронной торговли).

За полгода 20% продаж расходников перешли в онлайн.

Осуществил переезд ключевого сайта магазина на новый домен без просадки трафика.

Январь 2019 —
Август 2019
8 месяцев

rutector.ru

Москва, rutector.ru

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование и станки для отраслей легкой промышленности (продвижение, оптовая торговля)
- Оборудование и станки для отраслей легкой промышленности (монтаж, сервис, ремонт)

- Оборудование и станки для отраслей легкой промышленности (производство)
- Розничная торговля
- Интернет-магазин

Руководитель отдела интернет-продаж

Компания - крупный импортер и продавец промышленного оборудования. Входит в ГК Новард (Обувь - Эконика, Девелопер - Сити21).

🔗Задачи

Выявить и устранить проблемы в процессах обработки обращений клиентов (почта, телефон, сайт).

Протестировать и оптимизировать интерфейсы магазина: корзина, карточки, категории, чекаут.

Согласовать с отделом маркетинга каналы продвижения и запустить РК.

Согласовать с менеджерами по товарным направлениям ассортимент, бренды, ценовую политику.

Выстроить систему аналитики эффективности продаж.

📈Достижения:

Оптимизировал процесс обработки заказов. За счет изменений в бизнес-процессах и инструментах уменьшил время первичной обработки обращения с двух суток до 30 минут. Выстроил разные сценарии и внутренних процессы обработки обращений в зависимости от источника (почта, телефон, корзина, форма на сайте). Формализовал бизнес-процессы, обучил сотрудников, подготовил документацию и инструкции, создал и актуализировал базу знаний. Подготовил тест кейсы, исправил ошибки в передаче заказов с сайта в CRM и 1С, а также прохождении процесса в 1С с момента создания заказа до момента отгрузки заказа отделом логистики. Исправил ошибки в проведении онлайн-платежей (онлайн эквайринг Сбербанка - Атол Онлайн - ОФД). Исправил ошибки в передаче на сайт из 1С цен и остатков. Рассчитал экономику магазина: план/факт по затратной части (разработка, маркетинг и реклама, контент-менеджмент, софт и технические сервисы), настроил сбор аналитики. Подготовил и согласовал стратегии развития интернет, совместно с агентством запустил рекламу (модельные и брендовые РК в Яндекс, РСЯ, КМС).

Апрель 2009 —
Декабрь 2014
5 лет 9 месяцев

nic.ru

Москва, nic.ru

Руководитель портфеля проектов

RU-CENTER — крупнейший регистратор доменных имен и один из ведущих хостинг-провайдеров.

Руководил проектным офисом, управлял разработкой и внедрением новых сервисов и услуг в бизнес-процессы компании.

Сентябрь 2006 —
Сентябрь 2008
2 года 1 месяц

Веб-студия «Атилект»

Москва, atilekt.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Руководитель проектного офиса

Выстроил процессы пресейла, разработки сайтов и ИС.

Образование

Высшее

2004 Высшее	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва Инженерный бизнес и менеджмент, Экономист-менеджер
2003 Высшее	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва Специальное машиностроение, Инженер

Повышение квалификации, курсы

2017 Высшее	Руководитель digital-продукта http://netology.ru/
2017 Высшее	Power BI для интернет-маркетинга https://needfordata.ru/
2016 Высшее	Интернет-маркетинг http://netology.ru/ , Интернет-маркетинг
2012 Высшее	Технологическая мастер-школа: разработка и проектирование программных систем, выявление требований, моделирование на UML Центр подготовки и повышения квалификации "АйТи-Подготовка"
2010 Высшее	Теория и практика разработки пользовательских интерфейсов UsabilityLab
2010 Высшее	Оперативное управление Moscow Business School
2008 Высшее	SEP-UML Business Analysis and Modeling Учебно-консалтинговый центр "ТЕКАМА"
2007 Высшее	1601-PMBS02: Project Management in a company. Учебно-консалтинговый центр "PM Expert"

Навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — B2 — Средне-продвинутый
---------------	--

Навыки

Управление интернет-проектами

Системное мышление

Аналитический склад ума

Инициативность

Многозадачность

Самостоятельность

Ответственность

Интеграционные проекты

Управление командой

Управление продуктом

Project management

Управление разработкой

Бизнес-анализ

Internet Marketing

E-Commerce

Бюджетирование

Развитие продаж

Digital Marketing

Ведение переговоров

Стратегический маркетинг

Разработка маркетинговой стратегии

Анализ конкурентной среды

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории А, В

Дополнительная информация

Рекомендации

rutector.ru

Александр Колесников (Заместитель Генерального Директора)

RU-CENTER

Ольга Яковлева (Руководитель проектного офиса)

OmniSan Group

Роман Иванов (Генеральный директор)

ibeautey.ru

Лилия Арсентьева (Операционный директор)

Обо мне

17+ лет в digital, продукте и маркетинге. Специализация: трансформация и управляемый рост через аналитику, экономику и систему управления.

В LA VIVION (premium/high-ticket) перестроил маркетинг, сквозную аналитику и модель привлечения, перевёл ключевые performance-каналы in-house. Результат: x2 первичных лидов при сохранении бюджета и управлении девятизначным маркетинговым бюджетом.

В разных индустриях (ювелирка, косметика, eCommerce, B2B-оборудование, ритейл) строил масштабируемые системы: запускал eCom с коротким циклом окупаемости, выстраивал продуктовый и маркетинговый блоки, проектировал BI-архитектуру для управления продажами и маркетингом. Формировал команды и процессы, которые дают предсказуемый рост.

Работаю через P&L, unit-экономику и эффективность инвестиций. Умею связать маркетинг, продажи и IT в единый контур принятия решений, чтобы рост опирался на цифры и приоритеты.

Целевые роли: CMO / CDO / COO Digital, лидер роста и трансформации. Ищу компанию, где уже есть база (продукт, продажи, команда, данные), и нужна следующая стадия: повышение эффективности, ускорение роста, масштабирование. Важна возможность влиять на стратегию и отвечать за результат.