

Сергей Никитин

Head of Marketing

+7 (999) 990-79-90

sergey.nikitin.hh@mail.ru

Резюме на hh

@lidoff

РЕЗЮМЕ

Head of Marketing / Marketing Director с 10+ годами опыта в перфоманс-маркетинге, финтехе и онлайн-платформах. Запускал маркетинг «с нуля» для трейдинговых и финансовых продуктов, выстраивал систему привлечения и удержания пользователей на международных рынках (10+ языков). Опыт управления командой маркетинга, бюджетом 10-20 млн руб./мес, автоматизации маркетинга (RPA, email, аналитика) и работы в высокорисковых нишах с ограничениями по рекламе.

ОПЫТ РАБОТЫ

Fybit, онлайн-трейдинговая платформа (margin trading)
09.2020 – 05.2026, 5 лет 8 мес.

Head of Marketing / Директор по маркетингу

Ключевые достижения

1. С нуля выстроил функцию маркетинга и обеспечил вывод платформы на международный рынок, сформировав базу активных пользователей и трейдеров (paid users 0 → 62%, ARPU 0 → $1160).
2. Снизил CAC на 42% и обеспечил рост пользовательской базы без пропорционального увеличения бюджета за счёт внедрения RPA, автоматизации email и отчётности.
3. Создан отдельный продукт gsender.pro, используемый для массовых рассылок и работы с условно бесплатным трафиком.

Зоны ответственности

- Формирование и реализация маркетинговой стратегии платформы, позиционирование и развитие бренда.
- Управление каналами привлечения: контекст (Google Ads), таргетированная реклама, YouTube, партнёрские программы, email-маркетинг.
- Формирование и управление командой маркетинга
- Планирование и управление маркетинговым бюджетом, оптимизация каналов по CPL, CAC, ROMI и LTV.
- Запуск и развитие мультиязычного маркетинга 10+ языков), адаптация офферов и креативов под локальные рынки.
- Участие в развитии продукта: функциональные требования и оптимизация UX / UI
- Внедрение собственной системы триггерных коммуникаций

Bitseven, онлайн-трейдинговая платформа (margin trading)
11.2018 – 08.2020, 1 год 9 мес.

Head of Marketing / Директор по маркетингу

Карьерный трек

- Ноябрь 2018, Digital-маркетолог
- Февраль 2019, Performance Lead
- Май 2019, Директор по маркетингу

Ключевые достижения

1. Снизил расходы на digital-рекламу на 30% за счёт оптимизации кампаний и перераспределения бюджетов в более эффективные источники.
2. Запустил дополнительные каналы привлечения и локализовал маркетинг на 12 языков, снизив зависимость от платных каналов и расширив международный охват.

Зоны ответственности

- Управление перфоманс-маркетингом: запуск и оптимизация кампаний в Google Ads и других digital-каналах.
- Настройка и развитие аналитики: отслеживание воронки от клика до активации и ключевых продуктовых событий.
- Разработка и тестирование креативов/посадочных страниц, A/B-тесты, работа над повышением конверсий.
- Формирование и контроль маркетингового бюджета, поиск и тест новых источников трафика.
- Развитие бренда и комьюнити пользователей, работа с блогерами и партнёрами.

Индивидуальный предприниматель
2011 – 2018, 7 лет

Рекламно-производственная компания (владелец)

Оборот: 3-5 млн руб.
Клиентов: 200-300 (МСБ)
Изготовление рекламной и маркетинговой продукции: вывески, полиграфия, брендирование транспорта.

Платежные терминалы самообслуживания (сооснователь)
2008-2011, 3 года
Оборот: до 10 млн руб.
Сеть из: 130 терминалов в Самарской области
Заключение договоров, размещение, инкассация, обслуживание.

Руководитель отдела агитации / Штаб предвыборных кампаний в Самарской области
2007 – 2010, 3 года

Ключевые достижения

1. Сформировал и управлял полевой командой из 300+ человек, кампания в Новокуйбышевске признана лучшей в регионе.

Зоны ответственности

- Набор, обучение, координация работы и управление полевыми сотрудниками.
- Организация логистики агитационных материалов, склад, отчётность и выплаты.

ОБРАЗОВАНИЕ

Самарский государственный архитектурно-строительный университет

2006-2011 «Теплогазоснабжение и вентиляция»
Неоконченное высшее образование