



## ДМИТРИЙ ЮРЧЕНКО

### ЖЕЛАЕМАЯ ПОЗИЦИЯ: E-commerce - директор

Эксперт в области e-commerce и digital marketing в компаниях с оборотом от 10 до 100 млрд. рублей. Ключевые навыки — стратегическое планирование, внедрение и развитие инструментов digital маркетинга. Экспертиза в области B2C (бытовая техника, электроника, оптика, ювелирный бизнес), развитии продаж на маркетплейсах, собственных сайтах и мобильных приложениях, в том числе и с нуля. Управлял бюджетами более 1 млрд рублей.

Широкий спектр компетенций Performance, Media, OLV, CRM, Influence, Партнерский маркетинг, Ко-промо, SEO, ASO, App install, Контекст. Выстраивание эффективных бизнес процессов, формирование команды из 20 прямых подчиненных и развитие сотрудников. Планирование и контроль над исполнением основных бизнес показателей трафик, заказы, маржа. EBITDA. Навыки эффективного развития каналов SEO ASO CRM, оптимизации рекламных расходов при увеличении выручки каналов. Построение сквозной аналитики. Сильные аналитические навыки, умение принимать решения на основе цифр, тактическое и стратегическое планирование.

Буду полезен крупным retail и e-com компаниям, в чьи задачи входит развитие E-commerce направления.

+7 (926) 222 12 39

[yuudm@ya.ru](mailto:yuudm@ya.ru)

[LinkedIn](#)

[Tg:@yuudm](#)

## КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ И ОПЫТ

DIGITAL МАРКЕТИНГ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМ СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКИ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

РАБОТА С ПОДРЯДНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

## ОПЫТ РАБОТЫ

08.2021 – по настоящее время || **ПРОЕКТНАЯ ЗАНЯТОСТЬ** || **КОНСАЛТИНГ**

### HEAD OF E-COMMERCE

**КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:** создание и внедрение стратегий управления электронной коммерцией, клиентской базой и доходностью. Аудит и формирование стратегий, направленных на повышение эффективности работы в канале digital маркетинг.

### КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Перестроил стратегию продвижения в онлайн каналах для телемагазина [“Ювелирочка”](#) (интернет магазин и телемагазин ювелирных изделий), в результате эффективность использования рекламного бюджета выросла в 2 раза и были найдены новые медийные каналы с продажами.
- Для Костромского ювелирного завода [“Каратов”](#) сформировал новую стратегию развития в канале digital, перестроил работу с маркетплейсами и собственным интернет магазином, запустил продажи на ozon с нуля. В результате объем продаж на маркетплейсах вырос в 3 раза, собственный интернет магазин вышел в плюс по прибыли впервые с момента его создания.
- Провел аудит функции digital маркетинг для компании [М.видео](#) (магазины бытовой техники), сформировал и внедрил новую стратегию, разработал систему сквозной аналитикой, результате оптимизация рекламного бюджета по компании составила 50% без потери эффективности.
- Для компании [Линзмастер](#) (сеть салонов оптики) выстроил сквозную систему аналитики, на основе выводов оптимизировал рекламный бюджет в 2 раза, подключил новые эффективные каналы. За счет анализа скорости загрузки разных модулей сайта и поиска причин задержек, повысил скорость полной загрузки сайта в 3 раза. За счет разработки новых форм записи клиентов и внедрения CRM автоматизации в клиентских чатах, доходимость клиентов выросла на 5 п.п..

04.2018 – 08.2021 || **SUNLIGHT** || <https://sunlight.net/> || российская розничная сеть мультибрендовых ювелирных магазинов

**РУКОВОДИТЕЛЬ DIGITAL MARKETING**|| ответственность РФ

**КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:** формирование стратегии работы блока Digital маркетинг в компании. Управление in-house командой (5 человек). Управление маркетинговым бюджетом (до 1 млрд руб.).

### КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ:

1. Провести аудит и перестроить процессы в блоке Digital маркетинг;
2. Собрать с 0 команду in-house;
3. Разработать и внедрить эффективную стратегию работы с онлайн рекламными каналами;
4. Увеличить долю интернет продаж в компании;
5. Разработать эффективные способы для привлечения новых клиентов и сокращения оттока существующих.

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Обеспечил компании первое место по продажам на ювелирном рынке в России (online, offline каналы).
- Выстроил сквозную систему аналитики по оценке эффективности интернет маркетинга для розничных продаж, что позволило оцифровать эффективность медийных бюджетов и реализовать стратегию роста доли рынка через кратное увеличение медийного присутствия в онлайн
- За период 3 года обеспечил долю рынка в онлайн продажах 36%
- Обеспечил 10 млн. установок мобильного приложения за 3 года с нуля.

09.2014 – 04.2018 || **ЭЛЬДОРАДО** || <https://www.mvideoeldorado.ru/ru/> || торговая сеть и интернет-магазин по продаже бытовой электроники

08.2016 – 04.2018 || **РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ** || ответственность РФ

**КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:** формирование стратегии работы с каналами привлечения трафика (контекстная реклама, SEO-продвижение, прайс площадки, ретаргетинг, programmatic, youtube, SMM и др.), управление рекламных бюджетом (500 млн руб.). Повышение эффективности и оптимизация затрат на работу с рекламными каналами. Управление in-house командой (x человек).

**РЕЗУЛЬТАТЫ:**

- С 0 создал команду in-house, что помогло на 100% отказаться от услуг рекламных агентств. Экономия составила 30 млн руб. в год с учетом затрат на ФОТ.
- За 4 года повысил эффективность интернет-магазина, доля онлайн продаж составила 10%.
- Разработал и внедрил собственную сквозную модель атрибуции на основе CLTV, что дало возможность оптимизации интернет маркетинг на фактически оплаченные покупки в рознице, а не только на созданные онлайн-заказы.

09.2014 – 08.2016 || **МЕНЕДЖЕР ПО АНАЛИЗУ ИНТЕРНЕТ-КАНАЛОВ**

**КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:** повышение эффективности и управление ставками на Яндекс Маркете. Настройка системы автоматизации ставок.

**КЛЮЧЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ:** Научились смотреть на онлайн маркетинг с учетом оффлайн покупок клиента и его LTV, что дало возможность лучше оптимизировать сплит рекламных каналов.

08.2011 – 08.2014 || **ИНСТИТУТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

**МЕНЕДЖЕР ПО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ**

**КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:** создание, ведение и продвижения сайта через контекстную рекламу и SEO.

**КЛЮЧЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ:** вывел компанию в топ-2 в Яндексе по запросу "институт рекламы".

**ОБРАЗОВАНИЕ**

2015 Московский Политехнический Университет || Институт Маркетинговых Коммуникаций || Реклама

2012 Московский авиационный институт (Национальный Исследовательский Университет)

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

2024 Рокро || Курс электронной коммерции

2024 Udemy || Искусственный интеллект и Машинное обучение + Основы Python

2024 Udemy || REST API: Data Extraction with Python - without Web Scraping

2024 Udemy || Project management. Основы управления проектом

2024 Skyeng || English to Upper intermediate