



Буриев Тимур

Мужчина, 24 года, родился 21 июня 2001

+998 (90) 0024649

timur4.01@mail.ru — предпочитаемый способ связи

telegram: @burievtimur

Проживает: Тинчлик

Гражданство: Узбекистан, есть разрешение на работу: Россия, Узбекистан

Готов к переезду, не готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Digital-маркетолог

800 \$ на руки

Специализации:

- Директор по маркетингу и PR (СМО)
- Маркетолог-аналитик
- Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог
- Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Тип занятости: частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 5 лет 11 месяцев

Апрель 2025 —

Октябрь 2025

7 месяцев

President Business Gifts

Розничная торговля

- Розничная сеть (книги, игрушки, подарки, часы и прочее)

Интернет-маркетолог

В проекте President Business Gift я отвечал за системный рост продаж через digital-каналы и выстраивание полной связки от трафика до закрытия сделки. Уже в первый месяц работы увеличил количество продаж в 2 раза, после чего удерживал достигнутый уровень и стабильность продаж в последующие месяцы за счёт оптимизации рекламы, усиления упаковки и перестройки процессов обработки лидов.

1) Рост продаж и digital-стратегия

- разработал и реализовал стратегию продвижения бренда в онлайн-пространстве с упором на лидогенерацию и рост конверсии;

- выстроил системную связку "трафик → заявки → продажи", контролировал ключевые показатели: стоимость лида, конверсия, качество лидов, окупаемость;

- обеспечивал стабильность результата: анализ точек провала, корректировка оффера/креативов/этапов продаж, усиление "узких мест".

2) Настройка и ведение таргетированной рекламы

- настроил рекламные кампании в performance-логике: гипотезы, сегментация, креативы, тестирование, оптимизация;

- обеспечивал регулярный поток целевых обращений, корректировал связки по результатам и поведению аудитории;

- выстроил подход к рекламе не “на охваты”, а на продажи: акцент на качественные заявки и конверсию в оплату.

3) Настройка CRM (amoCRM) и контроль обработки лидов

- полностью настроил CRM amoCRM под продажи: воронка, этапы, статусы, правила работы с лидами;

- очистил систему от “мусора” (дубли, хаотичные статусы, неверная логика этапов), привёл в порядок структуру и логику воронки;

- настроил дисциплину обработки: распределение лидов, постановка задач, контроль своевременных касаний, фиксация результата по каждому обращению;

- обеспечил прозрачность для руководства: понятный путь лида и контроль качества работы отдела продаж.

4) Полная упаковка бренда в интернете

- привёл в порядок цифровое присутствие бренда: единый стиль, позиционирование, понятная коммуникация, рост доверия;

- организовал размещение и корректное оформление компании в онлайн-картах/справочниках, чтобы бренд было легче находить и доверять ему;

- выстроил структуру подачи продукта так, чтобы он продавался не “через уговоры”, а через правильную упаковку.

5) Разработка и запуск сайта

- инициировал разработку сайта как инструмента доверия и конверсии;

- продумал структуру страниц под продажи, логику заявок и контактные сценарии;

- обеспечил, чтобы сайт усиливал рекламу и отдел продаж, а не существовал “для галочки”.

6) CJM (Customer Journey Map) и улучшение клиентского пути

- проработал карту пути клиента: от первого касания (реклама/поиск) до покупки и повторных обращений;

- выявил узкие места в коммуникации и доработал этапы, где терялись заявки;

- усилил ключевые точки доверия и принятия решения, чтобы повышать конверсию в продажу.

7) Формирование отдела продаж и управление колл-центром

- участвовал в формировании отдела продаж: распределение ролей, контроль качества обработки лидов;

- нёс ответственность за работу колл-центра и скорость реакции на входящие обращения;

- выстроил стандарты обработки заявок: правила коммуникации, дисциплина, контроль выполнения.

8) Скрипты продаж и регламенты

- разработал скрипты для разных сценариев: входящий лид, уточнение запроса, презентация продукта, работа с возражениями, закрытие на оплату;
- внедрил структуру общения, которая повышает конверсию и делает продажи управляемыми, а не "как получится";
- стандартизировал коммуникацию, чтобы результат не зависел от "настроения менеджера".

Сентябрь 2023 —
Декабрь 2024
1 год 4 месяца

OOO BOSTON OIL TRADE

Заместитель директора маркетингового отдела

1. Управление маркетинговыми проектами:

- Разработка и реализация маркетинговых стратегий и планов для продвижения бренда и продуктов компании.
- Анализ эффективности маркетинговых кампаний и внесение корректировок для достижения лучших результатов.

2. Создание и управление рекламными кампаниями:

- Разработка и запуск таргетированной и контекстной рекламы (Google Ads, Яндекс.Директ, социальные сети и другие платформы).
- Мониторинг ключевых метрик и оптимизация рекламных кампаний.

3. Продвижение цифровых каналов:

- Поддержка и развитие сайта компании: работа над SEO, улучшение пользовательского опыта, запуск новых функционалов.
- Ведение социальных сетей (SMM): публикация контента, взаимодействие с аудиторией, развитие сообществ.
- Работа с email-маркетингом и мессенджерами для продвижения услуг и акций компании.

4. Создание акций и специальных предложений:

- Инициирование и разработка маркетинговых акций для увеличения продаж и привлечения клиентов.
- Организация кросс-промо с партнерами компании.

5. Работа с партнерами компании:

- Установление и поддержание партнерских отношений.
- Разработка совместных мероприятий, акций и рекламных кампаний.
- Обсуждение и согласование условий сотрудничества.

6. Разработка и внедрение новых технологий:

- Создание и настройка чат-ботов для автоматизации взаимодействия с клиентами.
- Внедрение новых инструментов и технологий для повышения эффективности маркетинга.

7. Анализ рынка и конкурентов:

- Мониторинг трендов, изучение целевой аудитории и конкурентной среды.
- Подготовка отчетов и аналитических материалов для руководства.

8. Координация работы команды:

- Руководство сотрудниками маркетингового отдела, распределение задач и контроль их выполнения.
- Организация обучения и повышения квалификации сотрудников отдела.

9. Бюджетирование и отчетность:

- Составление бюджета маркетинговых мероприятий и контроль его исполнения.
- Подготовка отчетов о выполненной работе и достижении KPI.

10. Работа с репутацией бренда:

- Отслеживание отзывов и упоминаний компании в интернете.
- Управление кризисными ситуациями и работа над улучшением репутации.

Октябрь 2022 —
Август 2023
11 месяцев

Luna - business solutions

Директор по маркетингу

- 1) Планирование и реализация маркетинговых стратегий, направленных на увеличение видимости компании на рынке.
- 2) Работа с командой по созданию и оптимизации контента для социальных сетей и других платформ.
- 3) Организация и координация мероприятий, таких как бизнес-форумы, вебинары и семинары.
- 4) Анализ и оценка эффективности рекламных кампаний и других маркетинговых инициатив.
- 5) Работа над инновациями, включая внедрение автоматизированных чат-ботов и технологий на основе искусственного интеллекта.
- 6) Увеличение количества партнеров компании, засчет таргетированной и контекстной рекламы.
- 7) Создание и продвижение образовательных продуктов, направленных на рынок маркетплейсов.
- 8) Создание маркетинговой стратегии для продвижения товаров на маркетплейсе (создание карточек для товаров)

Достижения:

- 1) Успешно запустил и продвинул корпоративный аккаунт в Instagram, достигнув 1500 подписчиков всего за 1 месяц.
- 2) Организовал и провел первый бизнес-форум компании в Hayatt Regency, собрав 450 участников.
- 3) Разработал и внедрил личного ассистента на основе Искусственного Интеллекта для автоматической обработки запросов клиентов, что повысило эффективность службы поддержки.
- 4) Запустил и успешно реализовал курс по заработку на маркетплейсе совместно со Skillbox, который стал популярным среди начинающих предпринимателей.

Ноябрь 2021 —
Октябрь 2022
1 год

U.smm

Маркетолог

Открыл маркетинговое агенство в услуги которого входят:

- 1) SMM - стратегия
- 2) Воронка продаж через чат-боты
- 3) Создание landing-page сайтов
- 4) Таргетированная реклама
- 5) Контекстная реклама в Google-ads и Яндекс.Реклама
- 6) Бренддинг и Создание брендбуков
- 7) Мобилография
- 8) Внедрение ИИ-интеллекта в бизнес-процессы

Сентябрь 2019 —
Ноябрь 2021
2 года 3 месяца

EDISON

Бренд - менеджер

Продвижение социальных сетей Instagram, Facebook, Telegram

Таргетированная реклама

Мерчендайзинг магазина

Наружная и внутренняя реклама

Управление персоналом

Составление графика работы

Повышение уровня продаж персонала

Создание скидочных акций

15 000 подписчиков в Instagram, 250 000 просмотров в Tik Tok

Образование

Неоконченное высшее

2025

Неоконченное
высшее

Московский финансово-промышленный университет "Синергия", Москва

Маркетинг, Маркетинг

Повышение квалификации, курсы

2022

ПОТОК - 2021 году - курсы по интернет-маркетингу

ПОТОК, Интернет-маркетолог

2020

Skillbox

Интернет-маркетолог

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B1 — Средний

Узбекский — A2 — Элементарный

Навыки

Ответственность Маркетинговые исследования Продвижение бренда
Планирование маркетинговых кампаний B2B маркетинг Пользователь ПК
Adobe Photoshop Управление бизнес процессами B2C маркетинг
Продвижение мероприятий компании в социальных сетях SMM
Контекстная реклама Google Analytics Интернет маркетинг
Интернет-реклама Internet Marketing
Разработка маркетинговой стратегии Настройка чат-ботов
Продвижение сайтов Социальные сети Chat GPT Внедрение ИИ
Digital Marketing Яндекс.Метрика Яндекс.Директ Управление командой
Facebook Ads Таргетинг

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Целеустремленный - Высокоорганизованный - Надежный.