

Ведущий менеджер по маркетингу/ СМО B2B IT, SaaS, Product Marketing, Growth

Москва

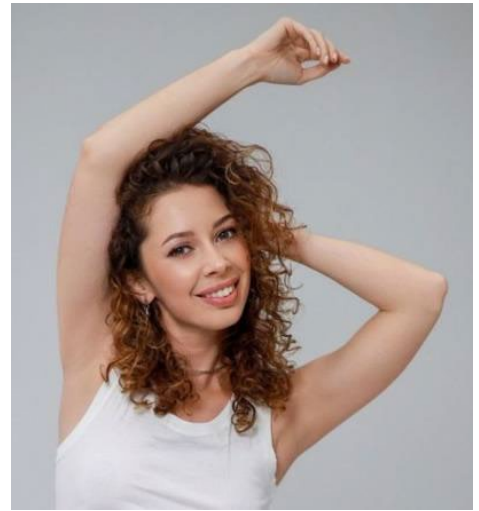
График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа. Готова к командировкам

Контакты:

+7 (905) 360-11-48

@tanya_tovstik

ttovstikova@gmail.com



ПРОФИЛЬ

Ведущий менеджер по маркетингу с опытом 13+ лет в B2B IT и SaaS. Собираю маркетинг под задачи роста: стратегия, позиционирование, GTM, лидогенерация, PR, аналитика и поддержка продаж. Работаю на стыке маркетинга, продукта и бизнеса — там, где нужно быстро разобраться в сложном продукте, перевести его ценность на понятный язык и выстроить систему, которая дает результат.

Мне близок формат «играющего тренера»: умею держать стратегическую рамку, выстраивать команду и процессы, но при необходимости глубоко погружаюсь в продукт, гипотезы, коммуникацию и метрики. Есть опыт управления бюджетами 15–25 млн ₽ в год, in-house командой и подрядчиками. Сильна в приоритизации, структурировании и запуске изменений без лишней бюрократии.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Маркетинговая стратегия и GTM • Позиционирование и упаковка сложных продуктов • Product marketing • Лидогенерация и sales enablement • Сквозная аналитика, BI, ROMI, CAC, CPL • PR, контент, digital и event • CustDev и конкурентный анализ • Управление командой, подрядчиками и бюджетом

ОПЫТ РАБОТЫ

НЕЙРОИНФОРМ — Директор по маркетингу / B2B SaaS, кибербезопасность

Декабрь 2024 — настоящее время

- Сформировала маркетинговую систему для вывода и развития B2B SaaS-продукта: стратегия, позиционирование, GTM, продуктовый маркетинг, digital, PR, sales enablement и аналитика.
- За 2 месяца провела ребрендинг и собрала единую систему позиционирования для аудиторий CEO / CFO / IT; перевела ценность продукта на понятный бизнес-язык.
- Инициировала полное обновление сайта компании: 4 месяца от структуры в Miro до прода. Рост уникальных пользователей с 74 до 10 483 и визитов со 120 до 13 952 за 9 месяцев. Конверсия в заявку 2,3%.
- Перезапустила Telegram-канал: рост подписчиков с 67 до 423 и просмотров с 678 до 5 046 (+644%) за март–сентябрь 2025.
- Обеспечила 171 публикацию за 2025 год, включая 17 упоминаний в Tier-1 медиа: ТАСС, Известия, Газета.ru, РБК, Forbes.
- Запустила систему регулярной и сквозной BI-аналитики по каналам и воронке с привязкой к бюджетам, CPL, CAC и ROMI.

- В Q1 2026 инициировала AI-защиту коммерческого блока: AI/BI-платформа аналитики, демо-платформа оценки качества холодных звонков и 5+ AI-агентов для ускорения маркетинговых задач.

Зона ответственности: стратегия и позиционирование, GTM, продуктовый маркетинг, digital и контент, PR, event, сквозная аналитика, управление командой 4 человека, 2 агентствами и пулом подрядчиков, поддержка продаж.

IYNO — Руководитель отдела маркетинга / B2B IT-платформа для девелоперов и застройщиков
Апрель 2022 — сентябрь 2024

- С нуля разработала и реализовала маркетинговую стратегию вывода продукта на рынок; выстроила функцию маркетинга 360 как часть коммерческой системы компании.
- Сформировала команду маркетинга 4 человека и 2 команды на аутсорсе; наладила взаимодействие с продажами, продуктом, HR, юридическим и финансовым блоками.
- Обеспечила в среднем 82% всех лидов компании из маркетинговых каналов.
- Выстроила и протестировала ключевые каналы привлечения: вебинары со средней конверсией в лид 15%, сайт со средней конверсией посетитель → заявка 4%, участие в выставках с положительным ROMI.
- Запустила обучающую платформу по продукту с сертификатами, которая дала дополнительный поток лидов в размере 30% от общего числа.
- Выстроила сквозной процесс аналитики лид → сделка → продажа с привязкой к CRM; доля продаж из лидов составила 17% от общего числа.
- За 6 месяцев достигла узнаваемости бренда 40% — на уровне конкурентов, присутствующих на рынке 2-5 лет.
- Лидировала развитие digital-маркетинга: рост посещаемости сайта на 37%; создала профессиональное сообщество в соцсетях с ViewsRate 83,6%.

Зона ответственности: стратегия, исследования и конкурентный анализ, бюджетирование и отчетность для инвесторов, digital, контент, PR, event, sales toolkit, управление командой и подрядчиками.

Агент Плюс — Руководитель отдела маркетинга / IT-решения для торговых компаний, 18+ стран
Декабрь 2015 — ноябрь 2021

- Совместно с отделом продаж обеспечила ежегодный прирост продаж на 30% в течение 4 лет за счет перевода продаж на входящий трафик.
- Лидировала проект по развитию digital-маркетинга: рост посещаемости сайта на 25% и конверсии в заявки на 12%.
- Оптимизировала процесс подготовки коммерческих предложений, сократив время их формирования в 2 раза за счет автоматизации.
- Перевела отдел на удаленный формат работы без потери производительности.
- Разработала маркетинговую стратегию и KPI-функцию отдела, что повысило эффективность сотрудников на 15%.

Зона ответственности: позиционирование продуктовой линейки, digital-каналы, аналитика, A/B-тесты, управление командой 5 человек в корп.контуре и 15 человек в контуре подрядчиков, взаимодействие с продажами и смежными подразделениями.

ОБРАЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ

Уральский институт повышения квалификации и переподготовки — Практическая психология, 2020

Астраханский государственный университет — Связи с общественностью, юридический факультет, 2014

Дополнительное обучение: Product Marketing (Skillbox, 2023), Интернет-маркетолог PRO (Skillbox, 2022), Таргетолог (Нетология, 2021), Форум «Команда №1» (Batyrev Consulting Group, 2019), Бизнес Класс для управленцев и предпринимателей (Сбербанк и Google, 2019).