



Фураев Дмитрий Олегович

Мужчина, 28 лет, родился 13 октября 1997

+7 (996) 9180673 — предпочитаемый способ связи
vortupesocheck@icloud.com

Проживает: Москва, м. Водный стадион

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Digital Specialist

Специализации:

— Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо, на месте работодателя, гибрид, разъездная

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 8 лет 8 месяцев

Июль 2021 —
Май 2026
4 года 11
месяцев

ООО «Адвентум-Консалтинг»

Москва, adventum.ru/

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Senior Programmatic&Paid Social&Mobile Manager

1. Управление клиентами, проектный менеджмент и аккаунтинг:

- Ведение ключевых клиентов агентства (до 6 одновременно с общим бюджетом до 15 млн руб./мес): A101, Авито, Райффайзен Банк, ОТП Банк, МКБ, Ак Барс, Самокат, Яндекс Банк, Barilla, LAB Industries (Henkel), ARAVIA, Olimpbet и др.
- Тендерная работа: Интерпретация ТЗ, подготовка медиаплана, расчет показателей, подготовка презентаций и защита перед ЛПР клиентов (победа и расширение в 4 из 7 тендеров за 2025 год).
- UPSale и развитие счетов: Систематический поиск точек роста клиентских продуктов, обеспечивавший прирост дохода отделу на +100–300 тыс. руб. маржи ежемесячно. Увеличение клиентских бюджетов до 2-х раз.
- Управление подрядчиками: Организация встреч, интеграция и проведение питчей с 5 DSP-платформами и 2 DMP за год.
- Документооборот: Полное сопровождение сделок в 1С и Контур.Диадок (договоры, приложений, NDA, оферты, закрывающие документы).
- Менторство: Обучил и вывел на самостоятельную работу 2 специалистов (успешно перформили в агентстве более 2 лет).

2. Стратегия, медиапланирование и перформанс-результаты:

- Банковский сектор (Вклады): Снизил CPA в ~90 раз за 2 месяца в VK Ads и привлек конверсионный трафик качественнее контекстных каналов.
- Финтех / Mobile (ОТП Банк × RuStore): Разработал и реализовал медиастратегию продвижения приложения в RuStore. Выступил спикером на RuStore Digital Day.
- Страхование (Ренессанс Страхование): Реализовал воронку через ПромоСтраницы, получив целевые лиды дешевле контекста.
- Премиум-недвижимость: Запустил медийные кампании в Яндекс Директ с CTR 1.5% при сохранении глубокого качества конверсий.

- Проведение внутренних и внешних аудитов РК, разработка CJM, SWOT-анализ.

Ранний опыт (ВсеИнструменты.РУ, Т-Банк, Lamoda, Teleperformance) (Апрель 2017 — Декабрь 2020)

Опыт в прямых и B2B/B2C продажах, консультациях и клиентском сервисе. Сформировал развитые коммуникативные навыки, понимание болей клиентов, умение работать с возражениями и решать нестандартные задачи в сжатые сроки.

Июль 2020 —
Декабрь 2020
6 месяцев

Все Инструменты.РУ

Владимир, www.vseinstrumenti.ru/

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (продвижение, оптовая торговля)

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Интернет-магазин

Менеджер по продажам

- Принятие входящей линии;
- Обработка поступающих заявок с сайта;
- Анализ основных конкурентов компаний рынка крепежа;
- Составление аудита сайта конкурентов;
- Полная консультация клиента по товарам компании.
- Холодные продажи

Сентябрь 2019 —
Июль 2020
11 месяцев

Т-Банк

Владимир, l.tinkoff.ru/career.and.vacancies

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, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Финансовый сектор

- Коллекторская деятельность
- Банк

Представитель Тинькофф

- Проведение встреч с клиентами;
- Доставка продукции Тинькофф;
- Консультация клиентов по их вопросам;
- Осуществление мотивации клиентов на использование продукции Банка.

Причина ухода - окончание университета, желание профессионального развития.

Апрель 2018 —
Сентябрь 2019
1 год 6 месяцев

Lamoda

Москва, lamoda.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)
- Интернет-магазин

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Торговый представитель

- Доставка и передача заказов покупателям;
- Консультирование клиентов, помощь в выборе;
- Предоставление покупателям информации о гарантиях, условиях оплаты и возврате товаров;
- Работа с кассовым аппаратом (наличные и безналичные расчеты).
- Информирование клиентов о действующих акциях и системе бонусирования.

Апрель 2017 —
Март 2018
1 год

Teleperformance Russia Group

Владимир, www.teleperformance.ru

Услуги для бизнеса

- Колл-центры, диспетчерские службы

Специалист по работе с клиентами

Работа в рамках проекта "Аэрофлот".

- Консультирование клиентов по вопросам авиаперелетов;
- Бронирование билетов для клиентов в специализированной программе;
- Дистанционная замена и аннулирование билетов по запросу клиентов;
- Дистанционное сопровождение клиентов по сайту авиакомпании;
- Решение сложных и нестандартных вопросов пассажиров.

Образование

Высшее

2020
Высшее

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Владимир

Социальная психология и педагогика, Педагог и психолог девиантного поведения

Повышение квалификации, курсы

2020

Adventum

Adventum - агентство performance-маркетинга., Веб-аналитик

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — A2 — Элементарный
Французский — A1 — Начальный

Навыки

Яндекс.Метрика Веб-аналитика Яндекс.Директ Google Ads MS Excel
Google sheets Google Analytics Digital Marketing Медиапланирование
Тендеры Таргетированная реклама Лидогенерация
Performance Marketing Media Buying Programmatic Advertising
Digital Strategy Управление подрядчиками Mentorship Наставничество
Аналитика рекламных кампаний Оптимизация бюджета Mobile Advertising
Appmetrica Управление командой Account Management
Project management Marketing Media Buying Client Service VK Ads
Промостраницы

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Дополнительная информация

Обо мне

Senior Digital Specialist с 5-летним опытом в перформанс и медийных агентствах. Эксперт в управлении клиентским портфелем (до 6 крупных брендов одновременно, бюджеты до 15 млн руб/мес), ведении комплексных медиакампаний, защите тендеров и UPsale.

Ключевая экспертиза под агентские роли:

- Account Management & Client Service: Управление отношениями с крупным бизнесом (финансы, девелопмент, e-commerce, FMCG, IT, беттинг). Развитие счетов, UPsale, увеличение LTV и маржи.
- Project Management: Координация проектов от ТЗ до защиты результатов, организация работы кросс-функциональных команд, менторство специалистов, ведение полного документооборота (1С, Контур.Диалог).
- Digital Strategy & Media Planning: Составление медиапланов, сплитов каналов, проведение SWOT/CJM исследований, аудиты РК, прогнозирование и выполнение KPI (CPA, CPL, CPI, CTR), составление тактики ведения РК.
- Media Buying & Analytics: Глубокое понимание таргетированной рекламы (VK Ads), Programmatic (DSP/DMP), Яндекс Директ, ПромоСтраниц, RuStore, а также веб/мобильной аналитики (Яндекс Метрика, GA, AppMetrica). В том числе, сторонних верификаторов трафика (Weborama, Adriver, Sizmek, Target Ads).

Публичные кейсы и выступления:

Кейс по банковским вкладам (VK Ads, снижение CPA в ~90 раз): https://marketing-tech.ru/cases/adventum/adventum_kak_povysit_effektivnost_reklamy_vkontakte_dlya_prodvizheniya_bankovskogo_vklada/

Кейс ОТП Банк × RuStore (Cossa): <https://www.cossa.ru/adventum/342387/>

Выступление на RuStore Digital Day 2025: https://vkvideo.ru/video-19542789_456241345?t=47m42s

Кейс Ренессанс Страхование (ПромоСтраницы, Cossa): <https://www.cossa.ru/adventum/340098/>

Софтовый кейс под NDA (VK Ads): https://t.me/Adventum_Digital/1640

Готов к интенсивной агентской работе, развитию клиентских счетов и амбициозным задачам