



Кислицын Александр Сергеевич

Мужчина, 22 года, родился 4 сентября 2003

+7 (920) 3708983 — предпочитаемый способ связи

aleksandrkislicyn483@gmail.com

telegram: @alexanderkislicin

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по работе с маркетплейсами WB, OZON

Специализации:

- Маркетолог-аналитик
- Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог
- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Менеджер по работе с партнерами
- Финансовый менеджер

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная работа/разовое задание, стажировка

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 4 года 5 месяцев

Февраль 2026 —
настоящее время
6 месяцев

LEBO Coffee

Продукты питания

- Чай, кофе (продвижение, оптовая торговля)
- Чай, кофе (производство)

Ведущий менеджер по развитию электронной коммерции

Развивал e-commerce направление бренда LEBO на Ozon, Wildberries и Яндекс Маркете. Отвечал за рост продаж, аналитику, рекламу, SEO-оптимизацию карточек, контент, ассортимент, акции, остатки и конкурентный анализ.

Активно использовал ИИ-инструменты в работе: для подготовки аналитических отчетов, анализа рынка и конкурентов, сегментации целевой аудитории, генерации гипотез роста, подготовки ТЗ на инфографику, rich-контент, SEO-тексты, описания карточек и рекламные материалы.

Ключевые результаты и задачи:

- Увеличил продажи на Ozon почти в 2 раза за счет пересборки рекламных кампаний, SEO-оптимизации, работы с ассортиментом, ценой, акциями и карточками товаров.

- Проводил детальный анализ категории кофе, конкурентов, ценовых сегментов, форматов упаковки, рекламной активности, остатков и доли бренда в категории.

- Готовил управленческие аналитические отчеты по продажам, рекламе, DPP, конверсиям, показам, остаткам, оборачиваемости, SKU и конкурентам.

- Анализировал целевую аудиторию: сценарии покупки, мотивацию, барьеры, поведение в карточке, реакцию на цену, упаковку, вкус, формат и визуальную подачу.
- Оптимизировал карточки товаров: названия, описания, характеристики, SEO-ключи, фото-воронку, инфографику, rich-контент и первые экраны карточек.
- Формировал ТЗ для дизайнеров на продающую инфографику с учетом УТП, конкурентного окружения, ЦА и требований маркетплейсов.
- Настраивал и контролировал рекламные кампании с фокусом на DPP, показы, клики, CTR, конверсию, продажи и эффективность по SKU.
- Выделял hero-SKU для масштабирования, находил слабые позиции, анализировал причины просадки и готовил план действий по росту.
- Работал с остатками, FBO/FBS, доступностью товаров и оборачиваемостью, чтобы не терять продажи из-за дефицита или слабого покрытия складов.
- Использовал Excel, сводные таблицы, формулы и аналитические модели для оценки роста, поиска точек отставания и подготовки решений для руководства.
- Участвовал в развитии официального магазина LEBO COFFEE на маркетплейсах и повышении доли бренда в категории.

Декабрь 2024 —
Февраль 2026
1 год 3 месяца

VITACCI & BASCONI

Москва

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)
- Товары для детей (продвижение, оптовая торговля)

Ведущий менеджер WB

«VITACCI&BASCONI»

Ведущий менеджер по работе с маркетплейсами

Размещение контента (фото, карточка товаров и пр.) на площадке;

Анализ карточек товара на площадках МП;

Оптимизация карточек товара: SEO (название товара, описание, характеристики) постоянный поиск «продающих фотографий и текстов», работа с продвижением карточек товара;

Ведение и контроль документооборота;

Аналитика продаж, мониторинг цен конкурентов;

Управление продажами при помощи маркетинговых инструментов в каналах продаж;

Участие в рекламных кампаниях на площадках

Работа с отзывами и вопросами на площадках;

Контроль остатков, своевременное пополнение дефицитного ассортимента на площадках,

формирование и загрузка поставок;

Загрузка и изменение/обновление цен (добавление скидок);

Работа с аналитическими программами Маяк и MPStats, Wildbox, marketpara, Джем, озон аналитика, evirma;

Оперативное взаимодействие с технической поддержкой маркетплейсов по текущим вопросам;

Составление и согласование плана и стратегии продвижения продаж;

Формирование отчетов по продажам;

Разработка гипотез для увеличения объема продаж (концепция, стратегия, упаковка, инфографика и продвижение);

Запуск и анализ рекламных компаний;

Работа с внешним трафиком (РСЯ, VK, Блогеры).

Тестирование гипотез;

Мониторинг и анализ эффективности продаж;

Формирование стратегии продукта;

Мониторинг и анализ рыночной конкуренции и потребительского спроса точек продаж;

Расчет и разработка экономического обоснования запуска продукта.

Октябрь 2023 —
Декабрь 2024
1 год 3 месяца

Ventuno

Москва

Товары народного потребления (непищевые)

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

Руководитель маркетплейсов

Руководитель по работе с маркетплейсами (WB, OZON)

Управление сотрудниками штата в компании по продаже обуви, составление чек-листов, регламентов, форм отчетности сотрудников, постановка задач, контроль выполнения планов продаж;

Анализ рынка и конкурентов, определение оптимальной стратегии для продвижения товаров и увеличения продаж на основе аналитики рынка, конкурентов, покупательской активности и трендов;

Оформление и ведение магазина на платформе. Регистрация аккаунта, внесение информации о бизнесе, заполнение магазина контентом, оформление карточек товара и отслеживание их актуальности;

Управление ассортиментом. На основе аналитики продаж формирование номенклатуры и ценообразование, а также отслеживает запасы на складах и регулирует их пополнение; Взаимодействие с производителями и поставщиками. Налаживание контактов и ведение переговоров для обеспечения своевременных поставок;

Управление логистикой и доставкой. Взаимодействие с логистическими компаниями и фирмами, предоставляющими фулфилмент;

Контроль контента. Ответственность за фотографии, инфографику и тексты описаний в карточках, а также их размещение лежало на мне;

Продвижение товаров. Разработка и реализация стратегии, рекламные кампании, принимал решения об участии в акциях и предоставлении скидок для увеличения продаж и привлечения новых покупателей;

Поддержка и взаимодействие с покупателями. Обработка заказов, отвечал на отзывы, отвечал на вопросы и решал проблемы клиентов;

Аналитика и отчётность. Отслеживал результаты своей работы и регулярно предоставлял отчёты;

Координация работы проекта. Был связующим звеном всей команды, обеспечивал взаимодействие и работу всех сотрудников: дизайнеров, программистов, контент-менеджеров.

Причина поиска работы: низкий уровень ЗП, отсутствие роста и развития.

Апрель 2023 —
Октябрь 2023
7 месяцев

Т-Банк

Москва, 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

Менеджер по продажам

Менеджер по продажам

Встреча с клиентами лицом к лицу или по телефону, чтобы обсудить их финансовые потребности и предложить наилучшие решения;

Консультирование клиентов о банковских продуктах и услугах;

Помощь в заполнении документов;

Обеспечение качественного сервиса до, вовремя и после совершения сделки;

Привлечение новых клиентов и увеличение продаж;

Работа с готовой базой контактов, совершает холодный обзвон и выявляет среди них заинтересованных клиентов;

Передача обработанной заявки и пакета документов кредитному специалисту, который завершает сделку;

Взаимодействие с банками-партнёрами;

Установление и поддержание долгосрочных контактов с клиентами;

Работа с базой постоянных клиентов.

Причина поиска работы: Смена сферы деятельности.

Январь 2021 —
Январь 2022
1 год 1 месяц

билайн

Москва, www.beeline.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-провайдер
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Телекоммуникации, связь

- Фиксированная связь
- Мобильная связь

Агент по продажам / супервайзер

БИЛАЙН

www.beeline.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-провайдер
 - Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг
- Телекоммуникации, связь
- Фиксированная связь
 - Мобильная связь

Агент по продажам / Супервайзер

Консультирование клиентов по вопросам подключения домашнего интернета и интерактивного телевидения;

Оформление заявок на подключение;

Курирование клиента до подключения его мастером;

Презентацию клиентам технологий и услуг компании, рассказ о новых акциях и тарифах.

Причина поиска работы: совмещал работу с учёбой. Армия

Образование

Среднее специальное

2025
Среднее
специальное

Личное обучение у селлера

Внутренняя структура работы с точки зрения селлера

2024
Среднее
специальное

Курсы Василия Бумагина

Полное введение личного кабинета селлера, рост продаж, работа с excelc

2024
Среднее
специальное

Курсы Ланцова

Маркетолог и рекламщик

2024
Среднее
специальное

Финансовая сторона маркетплейсов

Финансы и кредит

2022
Среднее
специальное

Профессиональный лицей №4

Продажи, Продавец, контролёр-кассир

Повышение квалификации, курсы

2024	[Рома Райт] С 0 до 1 000 000 на Ozon за 60 дней частное лицо, менеджер озон
2024	mpstats academy (внутренняя реклама на wildberries) mpstats, внутренняя реклама на wildberries
2023	курс супер ВЭБ 13.01 частные курсы закрытого типа , менеджер маркетплейсов

Навыки

Знание языков	Русский — Родной
Навыки	Excel SEO оптимизация Маркетинг Реклама Коммуникации Wildberries Маркетплейс Аналитика Юнит экономика Управление продажами Развитие продаж Сводные таблицы Навыки переговоров Анализ данных Ценообразование Мониторинг цен Сбор и анализ информации

Дополнительная информация

Обо мне	Личные качества ----- ✓Отзывчивость ✓Вежливость ✓Умение легко находить контакт с людьми ✓Уверенность в себе ✓Умение легко поддерживать деловые и профессиональные контакты ✓Умение расставлять приоритеты ✓Оптимизм ✓Активная жизненная позиция ✓Умение добиваться поставленных целей ✓Умение эффективно планировать свое время ✓Внимательность к деталям ✓Готовность самостоятельно принимать решения ✓Умение работать в команде ✓Стремление к профессиональному развитию Хобби и увлечения ✓Бег
---------	--

- ✓Чтение профессиональной и художественной литературы
- ✓Посещение музеев, театров, выставок
- ✓Изучение английского языка