



Горбунов Дмитрий Владимирович

Мужчина, 49 лет, родился 24 декабря 1976

+7 (911) 9145217

dima_bi-info@mail.ru — предпочитаемый способ связи

max: <https://max.ru/u/f9LHodD0cOLbup0kJqZ5UjxFLqtljYMHrks17xo6CCS580BvVZwbLnEp2Ts>

telegram: @Dimgru

setka: <https://set.ki/jDugGMP>

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Директор по маркетингу и PR (СМО), Руководитель группы брендов

Специализации:

- Директор по маркетингу и PR (СМО)
- Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 18 лет 8 месяцев

Июль 2023 —
настоящее время
3 года 1 месяц

Тривес, производство медицинских ортопедических изделий

Санкт-Петербург, www.trives-shop.ru

Заместитель генерального директора по маркетингу и развитию

Зоны ответственности:

Разработка стратегии, Ребрендинг и айдентика, Стратегическое планирование и финансы, Импортозамещение и R&D, Digital-маркетинг и маркетплейсы, Контент-маркетинг и AI.

Каналы сбыта: опт/розница/E-commerce/d2c.

Достижения:

Вывел успешно на российский рынок перспективное направление по СТМ 5 брендов.

Обеспечил прирост товарооборота за 2025 год в 3 раза. Доля в ТО за год +10%. Каналы: опт+маркетплейсы+ритейл.

Локализовал в РФ проект по запуску нового производства обуви «Ортосабо», обеспечив полную технологическую независимость категории.

Вывел бренды Vivalife, Venolux, Doctor Thomas на маркетплейсы Wildberries и Ozon в 3х товарных категориях, что позволило сохранить объем продаж в категории «Обувь».

Увеличил рост органического трафика на сайт (с 6 000 до 26 150 посетителей/мес.) и вывел

80% поискового ядра в ТОП-10 (Яндекс, Google). Рост количества заказов через интернет-магазин на 25%. Прирост конверсий оффлайн магазинов (по звонкам и визитам) на 18% благодаря региональной оптимизации и улучшенной видимости в поисковых системах.

Кейс:

<https://workspace.ru/awards/cases/seo-optimizaciya-i-uvvelichenie-kommercheskogo-organicheskogo-trafika-dlya-internet-magazina-trives-shop/>

Добился роста среднего рейтинга репутации федеральной сети (45 собственных салонов) в Яндекс/2ГИС с 2.5 до 4.52 и показателей NPS с 35% до 75% в ключевых филиалах.

Укрепил рыночную позицию компании в сегменте флебология через стратегическое партнерство с АФР (Ассоциация флебологов России), обеспечив рост узнаваемости бренда в 10 раз и приток новых B2B клиентов +58 клиник Варикозанет77.рф, за счет экспертного признания профессиональным сообществом. <https://phlebunion.ru>

Май 2022 — Июнь
2023
1 год 2 месяца

Маркет Лайн, производство и дистрибуция молочно-сырной группы товаров в СЗФО, поставка оборудования и ингредиентов

Санкт-Петербург, www.market-line.spb.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
Продукты питания
- Масложировая продукция (производство)
- Молочная продукция (продвижение, оптовая торговля)
- Молочная продукция (производство)
- Масложировая продукция (продвижение, оптовая торговля)

Директор по маркетингу

Зоны ответственности:

Стратегический маркетинг, NPD и управление портфелем, Масштабирование и E-commerce.

- разработал и внедрил маркетинговую стратегию для 3х ключевых категорий.
- построил систему сбора и анализа рынка для принятия решений на основе данных.
- вывел на рынок ТМ мороженого «Снежное с горькой» и расширил продуктовую линейку бренда BurenkaClub.
- обеспечил вывод бренда мороженого на новый рынок - Узбекистан и в новый канал Ozon Fresh.
- разработал годовой план маркетинговых активностей и систему маркетинговых метрик для оценки эффективности.

Достижения:

Обеспечил прирост товарооборота в 2 раза за год в 2 ключевых категориях.
Обеспечил выполнение годового плана продаж (+6% год к году) по компании.
«Масло-ghi», PRODEXPO 2023 – премия «Лучший продукт». Золотая медаль.

Сентябрь 2016 —
Май 2022
5 лет 9 месяцев

Arla Foods, крупнейший в Европе производитель молочной продукции (бренды Arla®, Lurpak®, Castello®).

Санкт-Петербург, www.arla.com

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
Продукты питания
- Масложировая продукция (производство)
- Молочная продукция (продвижение, оптовая торговля)

- Молочная продукция (производство)
- Масложировая продукция (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель группы брендов. Полный цикл маркетингового управления брендом Starbucks® RTD.

С 2017- ответственный за маркетинговое продвижение бренда Starbucks® RTD в России и СНГ (Казахстан, Беларусь).

Зоны ответственности:

Стратегическое управление P&L и бизнес-планирование, Маркетинговая стратегия 360°, Экспансия в новые каналы, Бизнес аналитика, Управление продуктом и ассортиментом (NPD).

Достижения:

Развил новую категорию с «нуля» на 3 рынках. Добился роста бренда быстрее категории +14 п.п. (Euromonitor passport 2021, AC Nielsen 2021, Россия).

Удерживал лидерские позиции 5-лет - доля рынка 75% в ден. выражении и 56% в натуральном.

Внедрил маркетинговые активности, увеличившие выручку на 62% и доход в 2 раза.

Май 2010 —
Август 2016
6 лет 4 месяца

Arla Foods, крупнейший в Европе производитель молочной продукции (бренды Arla®, Lurpak®, Castello®)

Категорийный менеджер (2010-2013) / Руководитель группы брендов (Arla Natura®, Lurpak® и Castello®).

Зоны ответственности:

Стратегическое управление P&L и бизнес-планирование, Маркетинговая стратегия 360°, Бренд и категорийный менеджмент, Исследование и аналитика рынка, Digital и Трейд-маркетинг.

Достижения:

Обеспечил динамичный прирост известности брендов и увеличение доли рынка (+3% рост год к году) в высококонкурентных сегментах.

Известность бренда Lurpak® достигла 70% за 2 года. Castello® стал лидером рынка в категории Премиальных сыров, обеспечив динамичный рост (год к году +9%).

Успешно реализовал проект CatMan в ТС «ЛЕНТА» в категории «Сыры»:

<https://www.press-release.ru/branches/markets/ee687db0623e5/>

Профессиональное признание:

Инновационный продукт в категории (премия «Лучший продукт», PRODEXPO 2023)
«Лучший кейс по категорийному менеджменту» (ТС «Лента»-Arla Foods, ECR, 2011)
«Лучшая программа лояльности 2010» (Lurpak®; 8 форум по трейд-маркетингу, 2011)
«Лучшая кампания поддержки бренда Lurpak®» (Arla Foods amba, 2010)

Декабрь 2007 —
Май 2010
2 года 6 месяцев

Атриа Россия, международный производитель продуктов питания: мяса, колбас, мясных деликатесов, пиццы и других охлажденных полуфабрикатов. (бренды Пит-Продукт и КампоМос).

Санкт-Петербург, www.atria.com/en

Национальный бренд менеджер/Национальный категорийный менеджер. Бренды: Пит-продукт и Кампомос

Зоны ответственности:

Бренд менеджмент, Категорийный менеджмент, Маркетинговая стратегия 360°, Исследование рынка, Бизнес аналитика, Управление продуктом и ассортиментом (NPD),

Трансформация.

Достижения:

Бренд #1 в категории за 2 года.

Сохранил лидирующие позиции категории в условиях экономического кризиса в 2009 г., запустив линейку эконом продуктов «Старорусские колбасы». Ребрендинг бренда КампоМос - остановил падение доли бренда на рынке и заложил фундамент для дальнейшего роста. <https://www.sostav.ru/news/2009/09/30/rol3/>

Профессиональное признание:

ADCR Awards, Серебро, ТВ и видео реклама, Кампомос "Мясозависимые", 2010
<https://www.sostav.ru/columns/adcrowards/2010/0008/>

Ролик:

<https://meat-expert.ru/forums/topic/3222-reklamnyy-rolik-ot-kampomos/>

Образование

Высшее

2009

Высшее

Стокгольмская школа экономики в России (Stockholm School of Economics Russia), Санкт-Петербург

EMBA, Strategic Marketing, pass with merit

2000

Высшее

Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина), Санкт-Петербург

ФКЭА, Электрооборудование и автоматика судов

Повышение квалификации, курсы

2026

Изучение китайского языка

Центр китайского языка "Иероглиф"

2025

SEO на маркетплейсах

Moneyplace.io, А. Семенов, Улучшение поисковой оптимизации на маркетплейсах, Digital

2025

Фейковые отзывы: как защитить бизнес в геосервисах

Rocketdata.io+Markway, SERM, Геомаркетинг

2024

Вебинар-воркшоп «Как усилить маркетинговую стратегию на основе данных из карт»

Rocketdata.io, SERM, Геомаркетинг

2016

The Arla Marketing Academy

Arla Foods amba (Denmark), Brand Building Fundamentals

2014

Mercuri International Business School

Mercuri International Business School, Финансы для нефинансовых менеджеров

2014

Школа контекстной рекламы Yandex

Школа контекстной рекламы Yandex, Оценка эффективности РК в Интернете, Интернет-маркетинг. Контекстная реклама. RTB-аукцион. Сайты (веб-аналитика и юзабилити).

2013

ОАО "Организация времени"

ОАО "Организация времени", Корпоративный тайм-менеджмент

2012

Blue Business Media

Blue Business Media, Customer Loyalty & FMCG Sales Support

2008

The Finish Institute for International Trade in Russia

Fintra, Doing Business in Russia. Working with Finns

2008

Celemiab System AB

Celemiab System AB, Diploma in CELEMI TANGO

2004

Managment & Busuness Development Group

Managment & Busuness Development Group, Principles of marketing

1999

Центр доп. профессионального образования "ПГУПС"

Центр доп. профессионального образования "ПГУПС", Общий английский разговорный

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — C2 — В совершенстве
Китайский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

Стратегический маркетинг Маркетинговое планирование Маркетинговый анализ
Управление проектами Продвижение бренда Управление бюджетом
Управление командой Бизнес-планирование E-Commerce Вывод продукта на рынок
Product Management Маркетинговые исследования Маркетинговые коммуникации SMM
Планирование маркетинговых кампаний Медиапланирование PR
Руководство коллективом B2B маркетинг Бренд-менеджмент
Стратегическое планирование Анализ рынка Интернет маркетинг
Разработка маркетинговой стратегии Анализ конкурентной среды
Маркетинговая стратегия Анализ целевой аудитории конкурентный анализ
Маркетинговые метрики Интернет-реклама

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

- Нацелен на реализацию бизнес-задач и получение максимального эффекта.
- Последние 3 года изучаю и внедряю автоматизацию процессов в digital-маркетинге, а именно, использование AI-интеллекта для автоматизации воронок продаж на основе внутренних данных, репутации и гиперперсонализации клиентского опыта.
- В работе и жизни придерживаюсь этических стандартов, держу свое слово.
- Мои хобби: спорт (плавание), путешествия, jazz и классическая музыка.