

Микита Мартинов

Marketing & Growth Executive

+380 68 390 25 95 • nikitamartynovua@gmail.com • Київ, Україна • [linkedin.com/in/mykytamartynov](https://www.linkedin.com/in/mykytamartynov)

ПРОФІЛЬ

Marketing & Growth Executive із 10+ роками досвіду в digital-маркетингу, клієнтському сервісі, управлінні проєктами й портфелем та операційному менеджменті. Керував full-funnel маркетингом і кросфункціональними командами від стратегії та acquisition до conversion, retention й аналітики. Очолював функцію з 45 спеціалістів і P&L напряду; відповідав за 400 активних проєктів щомісяця та понад 1 млрд грн клієнтських digital-бюджетів на рік.

КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ

Digital growth strategy · Full-funnel marketing · E-commerce · Customer Success · Client services · P&L management · Portfolio management · PMO · Strategic accounts · Cross-sell · Retention · NPS / CSAT · ROMI / ROAS · CAC / LTV · KPI management · Executive reporting · Organization design · Matrix leadership · Change management

ПРОФЕСІЙНИЙ ДОСВІД

Director of Customer Success

07.2024 — 05.2026

PROMODO · КИЇВ

- Керував функцією з 45 спеціалістів, P&L напряду та портфелем із 400 активних проєктів щомісяця, 1 800 доменів і понад 1 млрд грн клієнтських digital-бюджетів на рік.
- Забезпечив +45% зростання доходу напряду та 120% виконання плану cross-sell у 2025–2026 роках.
- Керував розробкою маркетингових стратегій: оцінював потенціал зростання в усіх digital-каналах, формував оптимальний channel mix, прогнозував бюджети та комерційний результат і переводив висновки у пріоритетний roadmap.
- Побудував Customer Success operating model: SLA, CJM, QBR, Health Score, renewal preparation, portfolio reviews, escalation routes та service quality reviews.
- Скоротив онбординг співробітників із 3 до 1 місяця, утримував плинність нижче 6% і закрив 95% внутрішніх вакансій через розвиток та промоції команди.
- Ініціював AI Service Chatbot і концепцію predictive CSAT model для систематизації клієнтських сигналів.
- Співпрацював із бізнесом і топменеджментом: перетворював цілі на KPI, roadmap, пріоритети, ownership і регулярну executive-звітність.

Project Management Team Lead & Head of Kyiv Office

01.2020 — 07.2024

PROMODO · КИЇВ

- Побудував РМ-напряду від 0 до 15 менеджерів і впровадив єдиний framework управління delivery та портфелем на принципах PMI / PMBOK.
- Керував strategy, PPC, SEO, media, retention, analytics, UX/UI та creative-командами для стратегічних клієнтів у матричній моделі.
- Особисто керував 10 ключовими клієнтами та збільшив середню кількість сервісів на клієнта з 2 до 5 через розвиток партнерства, cross-sell і roadmap-планування.
- Портфель команди генерував близько 60% прибутку компанії із середнім NPS 9/10.
- Систематизував task routing, пріоритизацію, ресурсне планування, ризики, ескалації, status reporting і delivery control; розвивав менеджерів від Middle до Senior через індивідуальні плани розвитку, асесменти та performance review.

Customer Success Manager

09.2018 — 01.2020

PROMODO · КИЇВ

- Керував найбільшим серед менеджерів портфелем за revenue із сукупним маркетинговим бюджетом 80 млн грн на місяць і контрактами тривалістю понад два роки.
- Перейшов із Middle до Senior за 6 місяців і розвинув одного з ключових клієнтів від SMB до Enterprise протягом року.
- Координував кросфункціональні digital-команди, виконання клієнтських KPI, плани розвитку, комунікацію та delivery; проводив онбординг і навчання нових співробітників.

Marketing Project Manager

2017 — 2018

ARTJOKER SOFTWARE · ХАРКІВ

- Керував командою з 7 спеціалістів і проєктами у digital strategy, performance marketing, UX/UI, контенті, аналітиці та CJM.
- Відповідав за планування, delivery, клієнтську комунікацію, KPI та розвиток маркетингових напрямів.

Business Development Manager / PPC Specialist

2016 — 2017

UKRAINIAN ADVERTISING AGENCY · ХАРКІВ

- Бів Google Ads і Meta Ads, бюджетування, performance-аналітику та оптимізацію рекламних кампаній.
- Розвивав новий бізнес, готував комерційні пропозиції та координував запуск клієнтських проєктів.

ВИБРАНІ ПРОЄКТИ

Retail / E-commerce growth ↗ — Зона впливу: клієнтська стратегія та кросфункціональний delivery. **Результат:** +71% конверсій і +52% online share.

Consumer app growth ↗ — Зона впливу: клієнтське лідерство та координація digital-команд. **Результат:** 2x app sales YoY, +65% AOV і +12% до плану доходу.

Omnichannel retail performance ↗ — Зона впливу: strategic account leadership і координація Google, Meta та Performance Max. **Результат:** 360° performance-екосистема та Effie-winning case.

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Management	PMI / PMBOK, Agile, Scrum, Kanban, SOP, SLA, CJM, RACI, QBR, Health Score
Analytics	GA4, Looker Studio, Power BI, Search Console, CM360, AppsFlyer, Firebase
Operations	Jira, Asana, Trello, Confluence, MS Project, Teamwork, Notion, Pipedrive, Google Workspace
Digital	Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, SEO, PPC, retention, CRO

ОСВІТА ТА МОВИ

Магістр права	НЮУ ім. Ярослава Мудрого · 2010–2015
Економіка підприємств	ХНЕУ ім. Семе́на Кузне́ця · 2011–2013
Lean Practitioner	Lean Institute Ukraine · 2020
Мови	Українська — рідна · English — B1, робочий рівень

РЕКОМЕНДАЦІЇ

Марія Назаренко

CEO, Bl.ua (Будинок Іграшок)

Контакти для зв'язку надаються за запитом.

Павло Комишан

Комерційний директор, Rozetka