

Руслан Маджитов

CMO · HEAD OF ECOMMERCE

Москва, РФ | +7 919 720 42 42 | ruslan@madzhitov.ru | t.me/madzhitov | madzhitov.ru | готов к переезду и командировкам

Больше двадцати лет в e-commerce и digital, с предпринимательским бэкграундом. Руководжу маркетингом и коммерцией в ритейле и D2C — от стратегии до P&L: запускаю, перезапускаю и масштабирую онлайн-направление, связывая маркетинг, продукт и операционку. Вертикали: Electronics, Furniture, Beauty, Pharma, Fashion/Luxury.

AI-энтузиаст. Делаю пет-проекты в сфере майндфулнеса, управления проектами и личным состоянием, строю дашборды. стек: Next.js, Tailwind, Supabase, Vercel, Claude Code.

ФОРМАТЫ: в штате · проектно (интерим) · консультирование — запуск, перезапуск или масштабирование онлайн-направления под конкретную задачу, обычно за 6–24 месяца.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

₽100M → ₽5B

Оборот HomeMe.ru за ~2 года · Топ-50 онлайн-ритейлеров (Коммерсантъ)

6 мес

Запуск D2C-бренда iQSleep с нуля до полноценного бизнес-юнита (>₽20 млн в первый месяц)

×10

Оборот на маркетплейсах в «Ангстрем»; онлайн-каналы +30%

×3 в РФ

Рост онлайн-продаж Ulyana Sergeenko; параллельно — запуск eCom-юнита в ОАЭ с нуля

60 / 3 мес

Аптек нового формата в отделениях Сбера (80+ суммарно), +25% к среднему чеку

ОПЫТ — ОПЕРАЦИОННЫЕ РОЛИ

Head of eCommerce & Online Marketing · Ulyana Sergeenko

2024 — наст. время

FASHION / LUXURY / RETAIL · РФ + GULF

- Развитие и управление eCommerce-направлением в РФ и на международных рынках; единая P&L по каналам и сквозная атрибуция онлайн/офлайн.
- Запуск с нуля eCommerce-бизнес-юнита в ОАЭ** (ae.ulyanasergeenko.com): сайт, маркетинг, продажи, фулфилмент.
- Рост онлайн-продаж в РФ **×3** за счёт перформанса, UX-улучшений и тесной интеграции CRM.

Директор по маркетингу и eCommerce · Ангстрем

2023 — 2024

FURNITURE / RETAIL · ОБОРОТ >₽10 МЛРД, 400+ ТОЧЕК

- Управление сайтом, приложением, маркетплейсами, перформансом, CRM и омниканальностью.
- Оборот на маркетплейсах **×10**; онлайн-каналы **+30%**. Снижение DPP и рост ROMI через приоритизацию SKU, оптимизацию фида и bid-стратегий.
- Сквозная аналитика и end-to-end атрибуция; интеграция цифровых продуктов в розницу (единый сток, возвраты, SLA). Маркетинговая стратегия, брендбук, гайдлайны POSM; запуск собственной линейки мебели с конструкторами.

Руководитель проекта (специальные форматы) · СберЕаптека

2021 — 2022

PHARMA / RETAIL / OMNICHANNEL

- Омниканальная концепция и пилотирование нового формата аптек; координация запуска в отделениях Сбера.
- 60 аптек нового формата за 3 месяца** (80+ суммарно); выручка и средний чек на ~25% выше обычного формата + доход от партнёрских мед-сервисов экосистемы Сбера.
- Бесшовный клиентский путь «онлайн-заказ → офлайн-получение → доп. услуги» (фарм-консьерж, телемедицина); сенсорные экраны заказа в отделениях.

CEO / Founder / Product Owner · iQSleep (холдинг ФомЛайн)

2019 — 2021

D2C / EDTECH / RETAIL · ТОВАРЫ ДЛЯ СНА

- Запуск D2C-бренда с нуля: новое юрлицо, ассортимент, e-shop, шоурум, логистика, эквайринг, команда. **Полноценный бизнес-юнит за 6 месяцев**, >₽20 млн в первый месяц (розница + опт).
- Контракты с Hoff, «Лазурит», «Блюслип» и др.; рост контрактного производства (2 фабрики).
- Экосистема вокруг продукта: приложение-компаньон iQvibe, курсы по сну, подкаст; технологичный шоурум (lean motion, «умный» матрас, QR-навигация).

- Перезапуск digital-направления: сайт, приложение, программа лояльности, выход на маркетплейсы, спецпроекты (франшиза, HR-бренд, проф. косметика).
- Доход онлайн-магазина **×2 за 4 месяца** (с ~₽20 до ~₽40 млн/мес): оптимизация контекста/таргета, программы лояльности и email, продукта (скорость, корзина, ORM/SERM).

Коммерческий директор / Директор по маркетингу ·

2011 — 2014

HomeMe.ru

FURNITURE / ECOMMERCE

- Go-to-market, продукт, продажи, маркетинг, масштабирование; под управление переданы колл-центр, IT и маркетинг.
- **Оборот с ~₽100 млн до >₽5 млрд** (₽10 → 100+ млн/мес за 6 мес, >₽400 млн/мес через 2 года); **Топ-50 онлайн-ритейлеров** по версии «Коммерсанта».
- Конверсия сайта **0,28% → 0,7%** за 3 месяца; DPP платных каналов <12%. Карточка товара (видео, 3D-раскладка диванов) стала отраслевым стандартом; складская программа топ-моделей с доставкой на следующий день.

Head of Marketing · Dostavka.ru / холдинг

2006 — 2008

eHouse

ELECTRONICS / ECOMMERCE · ЛИДЕР ОНЛАЙНА ПО ОБОРОТУ

- Маркетинг интернет-магазинов холдинга (Dostavka.ru, Bolero.ru, Megashop.ru): стратегия, каналный микс, бренд-позиционирование.
- **Первый в Рунете проект social commerce**: пользователи зарабатывали баллы за контент — отзывы, видео, подкасты.

CEO / Founder · Ягудза (фонд RMV / инкубатор

2008 — 2011

Inventure)

MARKETPLACE

- Запуск нишевого маркетплейса с привлечением инвестиций RMV; **1000+ подключённых мерчантов**; продуктовое видение и go-to-market.

Сооснователь · Regonda /

2002 — 2006

Liman.ru

ELECTRONICS / ECOMMERCE

- Собственные интернет-магазины бытовой техники и моек из керамогранита (Blanco и др.). Предпринимательский старт в e-commerce.

СОБСТВЕННАЯ ПРАКТИКА · ADVISORY**Руководитель проектов · Advisory ·**

2014 — наст. время

Madzhitov.ru

ПРОЕКТНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ECOMMERCE / RETAIL

- Аудит и стратегия, unit-экономика, roadmap; продукт (discovery, UX, эксперименты); перформанс и CRM; внедрение CDP/CRM/PIM/DAM; омниканальность (click&collect, ship-from-store), релизные процессы и SLA.
- **Клиенты**: Mixit, iamstudio.ru, 21shop.ru, cosmodrome.games, cosmorelax.ru, furnish.ru, Finn Flare, kare-center.ru, superpet.ru и др.
- **Результаты**: рост конверсии / AOV / LTV, снижение CAC / DPP, ускорение TTM, рост NPS / CSAT.

КОМПЕТЕНЦИИ

Стратегия и P&L. Аудит и unit-экономика, маркетинговая стратегия и бренд-платформа, интеграция маркетинга с P&L, управление ROMI / ROAS / DPP.

eCommerce, продукт, маркетинг. Запуск и перезапуск сайтов и приложений, UX / CRO, продуктовый roadmap; перформанс, CRM-маркетинг и программы лояльности, медиапланирование, ORM / SERM.

Омниканальность и данные. Click&collect, ship-from-store, единый сток / возвраты / SLA, единая атрибуция; сквозная аналитика, CDP (Mindbox), CRM (1C-CRM, RetailCRM, Dynamics 365, Bitrix24, amoCRM), PIM / DAM, дашборды (Power BI, Looker Studio).

Команда. Сборка кросс-функциональных команд (IT, продукт, маркетинг, продажи, логистика), KPI, тренинги и аудиты отделов продаж.

РЕКОМЕНДУЮТ

- **Сергей Макаров** — ex digital-директор Finn Flare, сооснователь Profitator
- **Олег Пай** — основатель Mixit / HomeMe
- **Дмитрий Дворецкий** — ex eCommerce-директор Hoff
- **Андрей Хромов** — основатель Dostavka.ru
- **Вадим Чернушкин** — исполнительный директор МК «Ангстрем»

Образование: Институт государственного администрирования, Москва — менеджмент высоких технологий, 2019. **Языки:** русский — родной; английский — рабочий.