

Резюме від 20 січня 2026



Розглядає посади: Таргетолог, Маркетолог, Менеджер з реклами, Digital Marketing Specialist, Junior PPC specialist, Facebook Media Buyer, Performance Marketing Specialist

Вид зайнятості: повна, неповна

Зарплата: 20 000 грн/міс

Вік: 43 роки

Місто проживання: Чернігів

Район проживання: Деснянський район, вул. Курсанта Єськова

Готовий працювати: Дніпро, Запоріжжя, Івано-Франківськ, Київ, Львів, Одеса, Харків, Чернігів, Дистанційно

Телефон: 066 031-23-50

Ел. пошта: aleks@kravchenko.vip

Соціальні мережі:

facebook.com/kravchenkoaleks

instagram.com/kravchenko.vip

linkedin.com/in/kravchenkovip/

Олександр надає перевагу зв'язку через телефон.

## Таргетолог Facebook|Meta ads. Performance Marketing Specialist / Pai

з 05.2020 по нині (5 років 9 місяців)

kravchenko.VIP, Чернігів (Маркетинг, реклама, PR)

☐ Основні результати: ☐

✓Збільшив ROAS з 2.1 до 5.3 для e-commerce проєкту (дитячі товари, бюджет \$3,500/міс);

- ✓Знизив вартість ліда на 68% для B2B компанії через впровадження QUIZ-маркетингу;
- ✓Провів 20+ аудитів кампаній, в середньому знаходив помилки що зливали 35-60% бюджету;
- ✓Підвищив CTR креативів на 47% через застосування методології JTBD (Jobs To Be Done);
- ✓Запускав арбітражні кампанії в ніші PDL з ROI до 160%;
- ✓Покращив CV (Conversion Rate) сайту у 2.4, шляхом впровадження мультилендінгу та динамічну підміну контенту;

□ Що робив: □

- +Проводив прорахунок юніт-економіки та мінімального бюджету для запуску: розраховував критичний рівень CPL/CPA виходячи з LTV клієнта, конверсії воронки та маржинальності продукту
- +Запускав та оптимізував рекламні кампанії Facebook/Instagram Ads (LeadGen, Conversion, E-commerce) для B2B та B2C сегменту в 31 ніші;
- +Проводив глибокі аудити рекламних кампаній, виявляв критичні помилки та надавав практичні рекомендації щодо збільшення ROAS;
- +Працював за методологією JTBD: досліджував реальні мотивації та ситуації клієнтів замість стандартної демографії, що підвищувало конверсію на 30-50%;
- +Налаштовував та виправляв Facebook Pixel / Conversion API (CAPI) для точного трекінгу конверсій;
- +Запускав кампанії на основі сегментації ЦА за PDA (Persona/Desire/Awareness), що підвищувало CTR, Conversion Rate та ROAS без збільшення бюджету;
- +Системно працював з Ad Relevance Diagnostics для покращення якості реклами та зниження вартості показів
- +Налаштовував контекстну рекламу Google Ads (Search)
- +Створював ефективні креативи в Figma/Adobe Photoshop із залученням AI (CTR на 40-55% вище середнього по ніші);
- +Працював з ретаргетинговими кампаніями, Custom Audiences та Lookalike аудиторіями для масштабування;
- +Впроваджував QUIZ-маркетинг зі збільшенням конверсії до 2.5 разів та інтеграцією в CRM-системи;
- +Розробляв продуктові лінійки: Lead Magnet, Tripwire, Core Product, Profit Maximizer, recurring payments;
- +Будував та оптимізував воронки продажу на основі customer journey map;
- +Автоматизував процеси реклами через Make.com : створював сценарії для автоматичного вимкнення неефективних оголошень, сповіщень у Telegram при досягненні KPI, збору статистики у Google Sheets;
- +Налаштовував інтеграції між Meta Ads, Google Sheets, CRM та месенджерами для автоматичної обробки лідів та економії 5-8 годин ручної роботи на тиждень
- +Готував інтерактивні звіти в Looker Studio з конкретними рекомендаціями;
- +Розробляв мультилендінги та впроваджував гіперсегментацію для збільшення ROI на 60-120%;
- +Працював з командою: складав ТЗ для копірайтерів та дизайнерів;
- +Складав технічні завдання для впровадження CRM-систем з нуля (бізнес-процеси, автоматизації, інтеграції);
- +Активно використовував AI-інструменти для оптимізації роботи: ChatGPT для генерації ідей креативів та текстів, Midjourney для візуалів, Claude для аналізу даних, HeyGen для

створення аватарів;

✚ Аналізував записи вхідних дзвінків самостійно та за допомогою AI.

## Media buyer

з 02.2018 по 11.2019 (1 рік 10 місяців)

Leads.su, Дистанційно (Фінанси, банки, страхування)

✚ Налаштовував правильну структуру Business Manager для мінімізації ризиків бану.

Відновлював заблоковані рекламні кабінети Facebook через апеляції та коректне спілкування з підтримкою Meta. Повернув до роботи 12 кабінетів;

✚ Запускав рекламні кампанії клієнтів з власних рекламних кабінетів, та своїх банківських карток;

✚ Проводив A/B-тестування креативів, аудиторій, офферів та landing pages для знаходження найефективніших комбінацій;

✚ Визначав точку беззбитковості (break-even point) для рекламних кампаній, що дозволяло розуміти при якому CPL бізнес починає заробляти;

✚ Проводив аналіз конкурентів через SPY-сервіси, для виявлення ефективних креативів та стратегій;

✚ Налаштовував white/black pages для проходження модерації в Meta Ads та Google Ads;

✚ Займався арбітражем трафіку в сірих нішах із застосуванням клоакування та трекерів TDS Keitaro, Binom.

## Міжрегіональна Академія Управління Персоналом

Фінанси та кредит. Спеціалізація - Фінансовий менеджмент, Чернігів

Вища, з 2010 по 2012 (2 роки)

## Міжрегіональна Академія Управління Персоналом

Управління персоналом та економіка праці. Спеціалізація - Економіка та управління персоналом, Чернігів

Незакінчена вища, з 2008 по 2010 (2 роки)

## Міжрегіональна Академія Управління Персоналом

Банківська справа, Мена

Середня спеціальна, з 2006 по 2008 (2 роки)

HTML, CSS, Figma, Управлінські навички, CPA, CPC, CPM, FileZilla, ROI, CTR, CPL, FTP, Цільова сторінка, SSH, Розробка Landing page на конструкторі Tilda, Робота з графічним редактором FIGMA, Налаштування та запуск таргетованої реклами у Facebook, Знання основ маркетингу Вміння швидко та якісно аналізувати, Работа с пікселем Facebook і налаштування подій, Досвід роботи з автоворонками продажу telegram, Viber, WhatsApp,

Робота с Quiz маркетингом, Розробка продуктової лінійки, Meta ads, Google ads, GA4, Facebook Conversions API, Google Tag Manager, Looker Studio, Ведення CRM

- Українська — вільно
- Англійська — початковий

Особисті якості: Системність · відповідальність · аналітичне мислення · комунікабельність  
· орієнтація на результат