

Ольга Басс

Head of Marketing | Product Marketing Lead

Москва · +7 (916) 700-11-15 · olga.v.bass@gmail.com

Telegram: [@loa_creative](#) · LinkedIn: [olgabass](#) · Сайт: [cv.olga-v-bass.chatgpt.site](#)

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

17 лет в технологических компаниях и digital-бизнесе. Разрабатываю позиционирование и стратегию выхода продуктов на рынок, управляю маркетингом и готовлю команды продаж к работе со сложными B2B-продуктами.

ОПЫТ РАБОТЫ

Reffection

Head of Marketing

2024 - 2026

Руководила маркетингом продуктового портфеля Reffection: MarTech-платформы идентификации анонимных пользователей и ML-платформы речевой аналитики Dialogica. Отвечала за стратегию, позиционирование, GTM, бюджет, подрядчиков, сайт, SEO, контент, PR, мероприятия и лидогенерацию. Совместно с продажами работала над качеством лидов, конверсией воронки и инструментами поддержки продаж.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Подготовила ML-платформу Dialogica к выходу на рынок. Участвовала в создании и запуске продукта, сформировала позиционирование и ценностное предложение, разработала маркетинговую и коммерческую упаковку, продуктовую документацию и материалы для продаж.
- Организовала тестирование продуктов Reffection в новых для компании отраслях. Искала перспективные рынки, привлекала партнёров через account-based marketing и инициировала пилотные внедрения для проверки гипотез о применимости и коммерческом потенциале продуктов, в том числе в сегменте интернет-сервисов.
- Создала систему передачи продуктовой экспертизы коммерческой команде. Организовала онбординг, обучение и аттестацию сотрудников на основе разработанной продуктовой документации, учебных материалов и конкурентной аргументации. Участвовала в разработке Вики.
- Разработала инструменты для обоснования ценности продукта и подготовки клиентских предложений. Создала гайд по расчёту экономического эффекта, короткие презентации под конкретных клиентов, чтобы менеджеры могли показать сценарий применения продукта, рассчитать выгоду и аргументировать предложение.
- Организовала партнёрские и бартерные мероприятия с существенной экономией бюджета. За один сезон совместно с коммерческой командой привлекли более 100 квалифицированных лидов в пайплайн; часть довели до сделок.

ОБЯЗАННОСТИ

- Управление маркетингом. Стратегическое и операционное планирование, управление бюджетом, KPI, подрядчиками и маркетинговой инфраструктурой. Организация работы двухнедельными спринтами, определение приоритетов и представление результатов CEO.
- Продуктовый маркетинг и go-to-market. Анализ рынка и клиентских сегментов, определение рыночных и продуктовых приоритетов. Разработка позиционирования, ценностных предложений, стратегии выхода на рынок и коммерческой упаковки продуктового портфеля.

3. Лидогенерация и аналитика воронок. Выбор каналов продвижения, проверка маркетинговых гипотез на пилотных бюджетах и масштабирование успешных решений. Оценка эффективности по качеству лидов, конверсии в продажи и ROMI.

4. Sales enablement. Работа с sales и пресейлом над коммерческими предложениями, экономическим обоснованием и конкурентной аргументацией. Разработка инструментов поддержки продаж, обучение и аттестация коммерческой команды.

5. Экспертный маркетинг и партнёрства. Развитие контента, PR и отраслевых мероприятий. Подготовка выступлений, организация совместных маркетинговых инициатив, привлечение стратегических партнёров и проверка новых клиентских сегментов.

WEBIT

Head of PR & Marketing

2022 - 2023

Развивала маркетинг агентства полного цикла WEBIT: коммуникационная стратегия, упаковка услуг, PR и отраслевые рейтинги.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Сформировала единое позиционирование агентства в коммуникациях с рынком: разработала коммуникационную стратегию и упаковывала экспертизу направлений.
2. Переупаковала услугу ORM: сформулировала понятное предложение и усилила коммерческую подачу сервиса.
3. Объединила результаты performance-проектов команды в стратегию для конкурсной подачи. Работа получила золото Tagline Awards в номинации «Performance marketing».

ОБЯЗАННОСТИ

1. Стратегия и позиционирование. Разработка коммуникационной стратегии агентства и её реализация через маркетинговые активности.
2. Упаковка экспертизы и поддержка продаж. Подготовка коммерческих материалов, описаний услуг и клиентских кейсов.
3. PR и контент. Разработка публикаций и материалов, раскрывающих экспертизу агентства.
4. Рейтинги и премии. Подготовка конкурсных заявок и материалов для участия в отраслевых рейтингах.
5. Координация реализации. Постановка задач внутренней команде и подрядчикам, согласование материалов и обеспечение единого позиционирования во всех точках контакта с рынком.

kite.

Бренд-директор агентства Glider

2020 - 2022

Отвечала за go-to-market и бренд-стратегию нового агентства Glider: от продуктовой модели и позиционирования до коммерческой упаковки и коммуникаций.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. С нуля сформировала стратегию выхода Glider на рынок: определила продуктовую модель, позиционирование и конкурентную отстройку, разработала основу системы продаж и коммуникаций.
2. Создала маркетинговую основу агентства: архитектуру услуг, ценностное предложение, сайт, визуальную и смысловую платформу бренда, коммерческие материалы и контентную стратегию.
3. Разработала основу экспертного позиционирования агентства через стратегические тексты, выступления и отраслевые материалы.

4. Подготовила второе бизнес-направление основателя к продвижению на международном рынке: пересобрала ценностное предложение, коммуникационный подход и продуктовую подачу.

ОБЯЗАННОСТИ

1. Стратегия и позиционирование. Разработка go-to-market-стратегии, конкурентной отстройки и платформы бренда.
2. Продуктовая и коммерческая упаковка. Формирование архитектуры услуг, ценностных предложений и материалов для продаж.
3. Сайт и бренд-коммуникации. Разработка структуры и содержания сайта, визуальной и смысловой подачи агентства.
4. Контент и экспертное продвижение. Разработка контентной стратегии, подготовка стратегических текстов, выступлений и отраслевых материалов.
5. Международное направление. Адаптация позиционирования, продуктовой подачи и коммуникаций второго бизнеса основателя для международного рынка.

PSYCHEA

PR-директор

2018 - 2020

Отвечала за развитие PR-направления компании, экспертное позиционирование и коммуникационное сопровождение новых продуктов и услуг в области нейромаркетинга, психографики и AI.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. С нуля сформировала направление индустриального PR: выстроила коммуникационную стратегию, информационную повестку и продвижение экспертизы компании.
2. Подготовила ключевые программные публикации о нейромаркетинге, практической психо графике и применении технологий анализа поведения для таких изданий, как AdIndex, РБК Pro, «Банковское обозрение» и Rusbase.
3. Организовала и реализовала секцию Psycho-Data на РИФ 2020.
4. Подготовила трек продающих экспертных материалов и вебинары о влиянии COVID-19 на потребительское поведение и бизнес, участвовала в подготовке коммерческого запуска AI-продукта Psychograph.

ОБЯЗАННОСТИ

1. Коммуникационная стратегия. Формирование позиционирования компании, программных сообщений и информационной повестки вокруг сложных технологических продуктов.
2. Вывод продуктов и услуг на рынок. PR- и new business-сопровождение новых направлений, подготовка материалов для их продвижения.
3. СМИ и экспертный контент. Подготовка публикаций, комментариев и отраслевых материалов, взаимодействие с редакциями.
4. Публичная экспертиза руководителей. Разработка тем и подготовка выступлений топ-менеджеров, организация участия в профессиональных конференциях.
5. Образовательные проекты. Коммуникационная поддержка и продвижение образовательных инициатив компании.

ARK Group

Marketing Communications & New Business Manager

2013 - 2017

Отвечала за маркетинговую поддержку и развитие новых бизнес-возможностей агентств холдинга: позиционирование, продуктовую упаковку, PR и сопровождение new business.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. NBRIEF. Сформировала продуктовую линейку, упаковку услуг и ценностное предложение CRM-агентства, сопровождала запуск CRM-направления и развивала экспертное позиционирование управляющего директора. Агентство заняло 2-е место в рейтинге AdIndex по уровню знания и опыту сотрудничества.
2. LETO. Участвовала в запуске агентства: разработке позиционирования и коммуникационной платформы, выходе на рынок и формировании управленческой команды. Агентство заняло 3-е место по опыту сотрудничества и вошло в топ-5 по качеству сервиса в рейтинге AdIndex.
3. ARK CONNECT. Разработала коммуникационную концепцию развития агентства, участвовала в ребрендинге, формировании нового позиционирования и PR-стратегии. Агентство вошло в топ-3 исследования РАМУ «Отношение рекламодателей к рынку BTL-услуг» и заняло 1-е место в категории Digital.
4. NIVEA Deo «Анти-Стресс». Отвечала за сценарную разработку и презентационные материалы для конкурсных подач. Проект получил 1-е место в категории «Мастерство исполнения» и 2-е место в категории «Креатив» на «Серебряном Меркурии», а также бронзу фестиваля «Идея».

ОБЯЗАННОСТИ

1. Позиционирование и продуктовый маркетинг. Разработка позиционирования агентств холдинга, упаковка услуг, продуктовых предложений и коммуникационных платформ.
2. New business и клиентские отношения. Подготовка предложений и материалов для переговоров, презентация экспертизы агентств, участие в стратегических и отчётных встречах с ключевыми клиентами, включая Sony Ericsson.
3. PR и экспертное продвижение. Подготовка публикаций, колонок, комментариев и выступлений руководителей, взаимодействие с отраслевыми СМИ.
4. Рейтинги и премии. Организация участия агентств в отраслевых исследованиях и конкурсах, управление подготовкой кейсов: от сбора материалов до сценария и презентации проекта.
5. Координация команд. Совместная работа с креативом, аккаунтингом и руководителями направлений над маркетинговыми инициативами и материалами для рынка.

amoCRM

PR-директор

2012 - 2013

Отвечала за позиционирование нового бренда amoCRM и коммуникационную стратегию продукта на рынке автоматизации продаж.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Сформировала коммуникационную платформу нового бренда: ценностное позиционирование, ключевые сообщения и темы для продвижения продукта.
2. Участвовала в разработке рыночной отстройки amoCRM: развивала позиционирование вокруг управления продажами и lead management, помогала объяснять отличие продукта от традиционных CRM-систем.
3. Участвовала в создании профессионального сообщества и формировании языка категории — понятного бизнесу подхода к автоматизации продаж.

ОБЯЗАННОСТИ

1. Позиционирование продукта. Разработка ценностной и коммуникационной платформы бренда, конкурентной отстройки и продуктовых сообщений.
2. PR и экспертный контент. Подготовка программных публикаций и материалов для СМИ о продукте и новых подходах к автоматизации продаж.

3. Публичная экспертиза. Развитие экспертного позиционирования компании и продвижение её подхода к управлению продажами.
4. Профессиональное сообщество. Участие в развитии коммуникаций вокруг продукта и новых сценариев использования CRM.

FLO

Проектная работа

Участвовала в разработке концепции роста продукта: оформила идею цифровой модели современной женщины, связав исследования аудитории, CJM и инвестиционную логику.

ADV/web-engineering

Marketing Communications Manager

2011 - 2012

Отвечала за запуск маркетинговых коммуникаций и PR агентства веб-разработки и интеграции: позиционирование, продвижение экспертизы команды и публичные коммуникации владельца.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. С нуля сформировала PR-направление агентства: выстроила коммуникационные процессы, контентную повестку и подход к продвижению экспертизы компании.
2. Инициировала создание и запуск шоу-рилла: разработала идею, обосновала необходимость проекта, координировала подготовку материалов и продвижение. Шоу-рилл получил значительный органический охват и стал инструментом презентации агентства новым клиентам.
3. Подготовила и продвигала программные публикации о развитии digital-рынка и интерактивного маркетинга в ведущих отраслевых изданиях.

ОБЯЗАННОСТИ

1. Позиционирование и коммуникации. Формирование коммуникационной платформы агентства и ключевых сообщений для рынка.
2. Упаковка экспертизы. Подготовка кейсов и материалов о проектах компании для продвижения услуг и поддержки новых клиентских возможностей.
3. PR и контент. Разработка экспертных публикаций, взаимодействие с отраслевыми СМИ и профессиональными площадками.
4. Публичная экспертиза владельца. Формирование тем, подготовка материалов и продвижение его экспертной позиции в отраслевых медиа.
5. Рейтинги и конкурсы. Подготовка материалов для участия агентства в профессиональных рейтингах и премиях.

Ассоциация Интерактивных Агентств (АИА)

Исполнительный секретарь, пресс-менеджер

2010

Обеспечивала работу первого Совета АИА, коммуникации и публичное представление инициатив профессионального сообщества. Напрямую взаимодействовала с основателями и руководителями ведущих digital-агентств в период формирования российского рынка интерактивного маркетинга.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Организовала отраслевые мероприятия АИА: конференцию в рамках ММФР, ежемесячные диспут-party и секцию Ассоциации на РИФ+КИБ.

2. Обеспечила регулярную работу Совета: подготовку встреч и материалов, фиксацию инициатив и коммуникации по результатам обсуждений.
3. Подготовила программные тексты, пресс-релизы и экспертные материалы для публичного представления инициатив Ассоциации и развития профессионального сообщества.
4. Запустила совместно с Russia.ru и Машей Дроковой фильм Digital Faces с руководителями Совета Ассоциации.

ОБЯЗАННОСТИ

1. Работа с Советом АИА. Координация встреч руководителей агентств, подготовка повестки и материалов, сопровождение обсуждений и принятых решений.
2. Взаимодействие с лидерами отрасли. Работала с Алексеем Персиановым (ADV), Виталием Быковым (Red Keds), Ольгой Куликовой (Articul Media), Анной Свердловой (Actis Wunderman), Михаилом Токовининым (QSOFT), Евгением Этиным (Promo Interactive), Андреем Анищенко (Grape Group) и Тарасом Ткачуком (Deluxe Interactive).
3. PR и отраслевые коммуникации. Подготовка программных и информационных материалов, пресс-менеджмент и развитие информационных каналов Ассоциации.
4. Мероприятия и профессиональное сообщество. Организация конференций, секций и регулярных дискуссионных встреч, коммуникации с участниками и представителями агентств.

БЕГУН, ЗАО

Менеджер по работе со СМИ

2009

Отвечала за PR и медийное сопровождение одного из пионеров российского рынка контекстной рекламы: продвижение экспертизы компании и руководителей в деловых и технологических СМИ.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Организовала пресс-конференцию eTarget с участием Александра Себранта, Сергея Ломизе и Алексея Басова. Обеспечила работу с представителями крупнейших федеральных СМИ и информационное сопровождение мероприятия.
2. Организовала подготовку выпуска «Бизнес Гайд ИТ» издательского дома «Коммерсантъ» о рынке контекстной рекламы. Генеральный директор «Бегуна» Алексей Басов стал персоной номера.
3. Обеспечила экспертное присутствие руководства компании в деловых медиа: подготовила комментарии и материалы об интернет-рекламе, электронных платежах и развитии digital-рынка.
4. Сопроводила подготовку публикации об интернет-рекламе для журнала «Свой бизнес» с экспертным мнением руководства компании.

ОБЯЗАННОСТИ

1. Работа со СМИ. Взаимодействие с деловыми, технологическими и отраслевыми редакциями, подготовка информационных поводов и материалов о компании.
2. Экспертное позиционирование. Подготовка комментариев и публикаций руководителей по темам контекстной рекламы, интернет-маркетинга и рекламных технологий.
3. Пресс-мероприятия. Организация работы с журналистами, подготовка материалов и информационное сопровождение мероприятий.
4. Медийные проекты. Координация подготовки тематических публикаций и специальных выпусков совместно с редакциями и экспертами компании.

QSOFT

PR-менеджер

2007 - 2009

Отвечала за продвижение компании в сфере веб-разработки и интернет-интеграции: PR, упаковку клиентских проектов и собственных решений, развитие публичной экспертизы Михаила Токовина и руководителей направлений.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Организовала участие руководителя компании в качестве спикера и эксперта на РИФ, КИБ и других профессиональных конференциях.
2. Подготовила кейсы, экспертные материалы и описания технологических решений для веб-проектов компании и продвижения её услуг.
3. Организовала клиентские и партнёрские мероприятия, семинары и профессиональные встречи.

ОБЯЗАННОСТИ

1. PR и работа со СМИ. Подготовка публикаций о компании, комментариев руководителей и материалов о проектах для деловых и отраслевых изданий.
2. Продвижение продуктов и проектов. Создание контента о собственных разработках, технологических решениях и клиентских проектах.
3. Публичная экспертиза руководителей. Подготовка выступлений и интервью, организация участия в отраслевых мероприятиях.
4. Клиентские и партнёрские коммуникации. Организация семинаров, мероприятий и профессиональных встреч.
5. Бренд работодателя и отраслевое признание. Развитие кадрового PR, работа с профессиональным сообществом, участие в рейтингах и конкурсах.

Nextep

Media Relations Manager

2006 - 2007

Отвечала за коммуникации со СМИ, продвижение отраслевых проектов и поддержку маркетинговых инициатив компании.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Организовала подготовку и маркетинговое продвижение отраслевой конференции SMC: медиапланирование, контент, сайт, партнёрские программы и digital-рекламу.
2. Запустила с каналом CTC ряд репортажей о "Тайном Покупателе"

ОБЯЗАННОСТИ

1. Работа со СМИ. Подготовка информационных материалов, взаимодействие с редакциями и партнёрскими площадками.
2. Продвижение конференций. Медиапланирование, подготовка контента, организация партнёрских программ и рекламных размещений.
3. Сайты и цифровые коммуникации. Работа с контентом корпоративных и отраслевых веб-проектов, развитие цифровых каналов.
4. Координация подрядчиков. Постановка и сопровождение задач по развитию сайтов и поисковому продвижению.

ОБРАЗОВАНИЕ И ЯЗЫКИ

РГГУ, историко-филологический факультет, филолог • 2004. Английский - B2.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Андрей Терехов - CEO & Founder RUWARD, Managing Partner Cossa. Лев Овчинников - CEO Reffection.

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

Digital Marketing • Лидогенерация • Маркетинговая стратегия • Управление портфелем продуктов • Управление подрядчиками • Планирование бюджета • Unit-экономика • Customer Journey Mapping • Лид-менеджмент • Маркетинговые метрики • Позиционирование бренда • Анализ эффективности кампаний

ОБО МНЕ

Руководитель маркетинга с 17-летним опытом в технологических компаниях, digital-бизнесе и агентской среде. Последние годы отвечаю за развитие маркетинга сложных B2B IT- и SaaS-продуктов для компаний, работающих как на B2B-, так и на B2C-рынках, в том числе решений, связанных с клиентским опытом и взаимодействием с конечными пользователями. Работаю на стыке развития продукта, маркетинга и продаж.

Сочетаю стратегический, продуктовый и операционный маркетинг. Использую исследования рынка для сегментации, позиционирования и разработки go-to-market; формирую маркетинговую упаковку и ценностное предложение продукта; планирую бюджет и целевые показатели воронки; управляю каналами, подрядчиками и маркетинговой инфраструктурой; развиваю инструменты поддержки продаж.

При планировании бюджета, выборе каналов и проверке маркетинговых гипотез опираюсь на показатели платного и органического трафика, MQL, SQL, CAC, ROMI и конверсии между этапами воронки.

Сохраняю hands-on-подход: не только определяю стратегию, но и регулярно самостоятельно прорабатываю ключевые элементы маркетинга — от продуктовой упаковки и структуры сайта до коммерческих предложений, контента, выступлений и материалов для продаж.

Моя сильная сторона — способность быстро погружаться в сложные технологические продукты, превращать их в понятное ценностное предложение и выстраивать вокруг него работающий маркетинг. Бэкграунд в коммуникациях помогает усиливать маркетинг там, где недостаточно только каналов продвижения: через продуктовую упаковку, доверие и экспертный контент.