

АРТЕМ ЕФИМОВ

СМО / Директор по маркетингу | P&L Owner | Лидер Digital и AI-трансформации
Email: artem@efimov.net | Моб: +7 916 446 14 34 | Локация: Глобальная мобильность

ПРОФИЛЬ

Топ-менеджер в области маркетинга и коммерции (24+ лет опыта) в FMCG, бытовой электронике и фармацевтике. Управление P&L с оборотом >60 млрд руб. и бюджетами маркетинга >3 млрд руб., портфельная стратегия, управление несколькими странами, организационный дизайн, цифровая и AI-трансформация. Руководство командами 50+ сотрудников и 700 FSP. Значительные достижения в росте брендов, повышении прибыльности, масштабировании e-commerce и лидерстве на маркетплейсах. Опыт работы на развитых и развивающихся рынках, в региональных штаб-квартирах и на глобальных должностях.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

- Управление P&L и коммерческая стратегия
- Портфельная стратегия, ценообразование и выход на рынок (GTM)
- Digital, performance-маркетинг и AI-ориентированный маркетинг
- Маркетплейсы и собственный E-commerce
- Управление несколькими странами (СЕЕ, СНГ, Россия)
- Организационный дизайн и интеграция после слияния
- Позиционирование бренда, коммуникация, медиа
- Трансформация бизнеса (Agile, AI, Data)
- Управление кросс-культурной средой
- Построение команды и развитие талантов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

БЕКО RUSSIA & CIS

СМО / Региональный директор по маркетингу | РФ, СрАзия, Кавказ | 2022–2025

Оборот: ₺60 млрд | Команда: 50+ (8 прямых подчиненных) + 700 FSP | Категории: MDA, SDA, CE

Область ответственности

Руководил маркетингом, продуктом, e-commerce, аналитикой, брендом, коммуникациями, торговым маркетингом и полевыми операциями по четырем брендам (Beiko, Grundig, Hotpoint, Indesit). Возглавлял интеграцию активов компании Whirlpool в единую операционную модель.

Ключевые достижения

- Интегрировал две организации в единую маркетинговую структуру, переопределив управление, роли и процессы.
- Достиг #1 позиции рынка в онлайн-канале (Ozon, Yandex.Market, собственные e-shops) благодаря кросс-функциональному ускорению e-commerce.
- Запустил AI-трансформацию в маркетинговых рабочих процессах, снизив затраты и увеличив скорость доставки контента и аналитики.

- Перестроил **стратегию портфеля, ценообразование и промплан** для четырех брендов, обеспечив синхронизированную дорожную карту **NPI** и конкурентоспособность.
- Ускорил **Grundig** в трех категориях, достигнув рекордных уровней узнаваемости и доли рынка.
- Запустил экосистемы **ORM, инфлюенсеров и контента**, укрепив силу бренда и конверсию в продажи.
- Достиг **рекордной** доли рынка Веко в категории встраиваемой техники.

СМО / Директор по маркетингу | Россия, Беларусь | 2018–2022

Оборот: ₴30 млрд | Команда: 24 (5 прямых подчиненных) + 200 FSP (полевой персонал)

Ключевые достижения

- Возглавил пилотный проект **Agile-трансформации** на уровне всей компании с фокусом на e-commerce, маркетплейсы и B2C.
- Построил и реализовал **360° маркетинговую стратегию**, определив направления роста, KPI и контроль.
- Разработал **стратегию e-commerce**: запустил **B2C онлайн-магазин**, достиг трехзначного роста онлайн-продаж.
- Запустил **Grundig** в России во всех категориях, вкл. **Audio/Video**.
- Достиг исторической **доли рынка 7%**, **+51% рост** продаж и удвоил прибыльность.
- Построил организацию Field Sales Promoters с нуля; выиграл награду **POPAI Gold Award**.
- Выиграл отраслевые награды **Effie** и **Серебряный меркурий** за PR/социальные инициативы.
- Построил полную маркетинговую и продуктовую функцию, включая организационный дизайн, процессы и подбор талантов.

JOHNSON & JOHNSON

Маркетинг менеджер, Consumer Health | 2015–2018

Оборот ₴5 млрд | Категории: Oral Care, FemCare, OTC | Команда: 5

- Удвоил долю рынка **LISTERINE** до рекордных 24%, достигнув **#2** позиции на рынке.
- Достиг **+23% рост продаж** благодаря локально разработанной 360° кампании.
- Перезапустил **Metrogyl Denta**, вернув его на **#1 место на рынке** (+35% рост).
- Получил отраслевые награды: **Effie**, **Серебряный меркурий**, **Продукт Года**.

Менеджер группы торговых марок | 2012–2015

- Запустил **LISTERINE** в России: **700% рост продаж**, 12% доля рынка, **#1** рекомендация стоматологов.
- Достиг исторического рекорда по доли рынка **54% по o.b.**, укрепив **#1 место**.

Старший маркетинг менеджер EMEA (UK HQ) | 2010–2012

Зона ответственности: Южная и Восточная Европа (Италия, Испания, Польша, Чехия, Россия).

- Разработал региональную стратегию **LISTERINE** и рекламную кампанию.
- Запустил фармацевтическую линейку **Advanced Defence**, принесшую + \$10M дополнительных продаж.

Ранние роли в **J&J (2007–2010)** — последовательный рост и расширение зоны ответственности.

BRITISH AMERICAN TOBACCO

Бренд-менеджер | 2004–2007

- Запустил линейку Dunhill Fine Cut → #1 прибыльность в портфеле
 - Запустил бренд Viceroy, достигнув #3 позиции в доступном сегменте
-

MAERSK

Специалист по импорту | 2003–2004

- Улучшил эффективность выпуска грузов на 15%.

ОБРАЗОВАНИЕ

Магистр экономики (Диплом с отличием, GPA 5.0) – Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет

EXECUTIVE ПРОГРАММЫ

Yale SOM — Corporate Sustainability Management
MIT Sloan — Digital Transformation & Organizational Design
Harvard Business School — Agile Transformation
Korn Ferry — Leadership Impact
Rutgers Business School — Digital Marketing Mini-MBA
Circus Street — Advanced Digital Marketing

ЯЗЫКИ

Русский (родной), Английский (свободно)