АЙГЕРИМ ДОСОВА

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И PR / БРЕНД-КОММУНИКАЦИИ / МЕЖДУНАРОДНЫЕ БРЕНДЫ

Алматы, Казахстан · +7 (771) 280-24-12
aduisenbiyeva.27@gmail.com
Казахский — родной · Русский — свободно · Английский — C1 (IELTS 7.5)



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

РУКОВОДИТЕЛЬ В СФЕРЕ PR, МЕДИА И БРЕНД-КОММУНИКАЦИЙ с опытом более 9 лет в международных автомобильных брендах, цифровых продуктах и премиальном гостинично-ресторанном бизнесе. На позиции директора по маркетингу Hyundai Auto Kazakhstan руководила интегрированными медийными, PR- и брендовыми кампаниями, крупными бюджетами, межфункциональными командами и взаимодействием с международными штаб-квартирами Hyundai. Ранее работала с Toyota и Lexus. Экспертиза: наружная и digital-реклама, партнёрства с агентствами, инфлюенсеры, локальный контент-продакшен, мероприятия, бренд-гайдлайны, репутация и отчётность по эффективности.

ОПЫТ РАБОТЫ

HYUNDAI AUTO KAZAKHSTAN | Ноябрь 2021 — Декабрь 2025 · 4 года 2 месяца

Директор по маркетингу / CMO

Алматы · Автомобильная отрасль / розничная сеть из 36 дилерских центров

Зона ответственности

- Разработала и реализовала комплексную маркетинговую стратегию, которая поддержала устойчивый рост продаж и помогла Hyundai закрепиться на позиции автомобильного бренда № 1 в Казахстане по продажам в 2023–2025 годах.
- Инициировала и возглавила 360°-кампании по всей модельной линейке — digital, наружная реклама (OOH), PR, спецпроекты, радио и крупные мероприятия — способствуя росту посещаемости сайта, визитов в шоурумы, дилерской конверсии (strike rate) и продаж.
- Руководила командой маркетинга из 11 человек, оптимизировала процессы, развивала компетенции и повышала эффективность команды.
- Управляла крупным маркетинговым бюджетом, включая стратегическое распределение по медиа и каналам, оптимизацию затрат и контроль эффективности.
- Курировала маркетинговые операции и стандарты бренда в 36 дилерских центрах: проводила аудиты, обеспечивала соблюдение глобальных гайдлайнов и предоставляла дилерам инструменты и креативные материалы для единообразных локальных коммуникаций.
- Разрабатывала и реализовывала имиджевые, PR- и репутационные кампании, включая медиапартнёрства, социальные инициативы и масштабные публичные и клиентские мероприятия.
- Тесно сотрудничала с международными командами Hyundai (HMCIS и HMC): адаптировала международные кампании, соблюдала стандарты штаб-квартиры и реализовывала глобальные брендовые инициативы на локальном рынке.
- Внедрила маркетинговые KPI для дилеров — трафик, strike rate, качество лидов и скорость реакции — и интегрировала их отслеживание в CRM, повысив прозрачность, утроив дилерский трафик и ускорив обработку лидов.
- Выстроила data-driven подход к мониторингу трафика, вовлечённости и воронки продаж; постоянно совершенствовала стратегию и расширяла охват бренда через партнёрства и коллаборации.
- Развивала стратегические партнёрства и коллаборации в медиа, lifestyle-каналах и новых аудиторных сегментах.

Ключевые достижения и знаковые проекты

Влияние на бизнес

- Помогла укрепить позицию Hyundai как автомобильного бренда № 1 в Казахстане по продажам (2023–2025) и одного из двух лидеров по показателям здоровья бренда (brand health).
- Увеличила трафик дилерской сети в 3,5 раза за счёт KPI-ориентированного маркетинга, связанного с коммерческими результатами и маржинальностью дилеров.
- Сократила время ответа на лид примерно с 50 часов до 60 минут и повысила долю обработанных лидов с 40–50% до 100%, обеспечив ответ на каждое обращение клиента.

- Снизила стоимость лида (CPL) на 80% — с $8–10 до $1,5–2 — благодаря реструктуризации кампаний, сегментации по городам и ежедневной оптимизации рекламных платформ.
- Снизила показатель отказов (bounce rate) в digital-кампаниях с 80% до 50%.

Digital-трансформация и аналитика

- Перевела digital-маркетинг и управление социальными сетями внутрь компании (in-house).
- Внедрила сквозную маркетинговую аналитику в CRM: объединила рекламные платформы, развернула коллтрекинг CallTouch во всех дилерских центрах и построила дашборды эффективности.

Формирование команды и организационное развитие

- Увеличила команду маркетинга с 5 до 12 человек, наняв маркетологов, PPC-специалистов, SMM-специалиста, моушн-дизайнера и специалиста по административному сопровождению и документообороту; сократила операционную нагрузку и сформировала сплочённую команду с низкой текучестью.

Бренд-сторителлинг, креатив, PR и инфлюенсеры

- Перешла от адаптации материалов корейской штаб-квартиры к созданию оригинальных локальных кампаний, включая первые собственные фильмы на казахском языке с фокусом на людях и эмоциях.
- Превратила контент в социальных сетях из информационного в вовлекающий и образовательный; запустила новые инфлюенсер-инициативы — бренд-амбассадоров, аудиоджинглы (Dashxx) и природный роуд-трип «Uaiymdama» по Казахстану.
- Внедрила новые форматы наружной рекламы и расширила PR за пределы традиционных СМИ — в Telegram-каналы и сообщества.
- Вывела клиентские мероприятия и тест-драйвы на международный уровень, получив прямое признание штаб-квартиры Hyundai Motor Company.

Развитие дилерской сети

- Ввела дилерские маркетинговые KPI, связанные с прибылью (трафик, strike rate, работа с лидами); организовала полугодовые маркетинговые конференции для дилеров и ежегодную программу признания лучших, одновременно перераспределив бюджетные инвестиции из Алматы и Астаны в регионы.

MYCAR GROUP | Июнь 2020 — Ноябрь 2021 · 1 год 6 месяцев

Digital-маркетолог

Алматы · Технологии / цифровой автомобильный маркетплейс

- Отвечала за digital-стратегию привлечения пользователей в приложение и на сайт Mycar.kz по органическим и платным каналам.
- Разработала SMM-стратегию бренда, редакционный план, tone of voice и визуальную концепцию.
- Руководила креативным продакшеном, включая фото- и видеосъёмки и создание материалов для социальных сетей и performance-кампаний.
- Запускала и оптимизировала платные кампании в Google Ads, Meta Ads, TikTok Ads и других платформах.
- Проводила A/B-тесты для снижения CPL, повышения качества лидов и роста конверсии.
- Совместно с продуктовыми и техническими командами улучшала UX, клиентские сценарии и конверсии в приложении и на сайте.
- Разрабатывала и вела digital-медиапланы: прогнозы трафика, распределение бюджетов и контроль KPI.
- Проводила имиджевые digital-кампании для повышения узнаваемости бренда и вовлечённости аудитории.
- Анализировала эффективность каналов, поведение аудитории и сегментацию с помощью Google Analytics и Яндекс.Метрики.
- Оптимизировала воронку привлечения и пользовательские сценарии, улучшая показатели CPA, CTR и конверсии.
- Руководила командой из четырёх специалистов по SMM, PPC/платной рекламе в соцсетях и дизайну.
- Взаимодействовала с разработчиками, дизайнерами и продуктовыми командами для достижения бизнес-целей.
- Отслеживала тренды digital-маркетинга и внедряла новые форматы и инструменты для масштабирования продукта.

TOYOTA MOTOR KAZAKHSTAN | Май 2019 — Март 2020 · 11 месяцев

Специалист по маркетинговым коммуникациям

Казахстан · Автомобильная отрасль / Toyota и Lexus

- Успешно реализовала более 15 маркетинговых кампаний Toyota и Lexus в традиционных и digital-каналах.
- Способствовала перевыполнению плана продаж Toyota RAV4 нового поколения на 25% благодаря продвижению в digital- и традиционных медиа.
- Оптимизировала платную рекламу в Google и Яндексе, сократив ежедневные расходы и увеличив трафик toyota.kz на 120%, а lexus.kz — на 70% за три месяца.
- Участвовала в редизайне сайта toyota.kz и улучшении UX/UI, снизив показатель отказов в digital-кампаниях примерно с 75% до 50–55%.
- Внедрила контроль маркетингового бюджета: около 95% плана на 2019 год было освоено без перерасхода.

TOYOTA MOTOR KAZAKHSTAN | Октябрь 2016 — Май 2019 · 2 года 8 месяцев

Специалист по планированию продаж

Казахстан · Автомобильная отрасль / Toyota и Lexus

- Повысила выполнение планов продаж Toyota и Lexus за счёт анализа спроса, конкурентов и планирования поставок, обеспечив ежегодное перевыполнение на 10–20% в 2016–2018 годах.
- Внедрила новую методику распределения автомобилей по дилерам, оптимизировав складские запасы и сократив расходы компании.
- Инициировала и координировала автоматизацию выставления счетов дилерам в 1С, сократив время ежедневной ручной обработки с четырёх часов до 40 минут.
- Создала автоматизированное резервирование автомобилей для дилеров в 1С, сократив пятичасовой ручной процесс до десяти минут.

ОБРАЗОВАНИЕ

2016 · Nazarbayev University — бакалавр, Школа гуманитарных и социальных наук, экономика

2011 · Wilson High School, Оклахома, США — среднее образование, программа Future Leaders Exchange (FLEX), 2010–2011

СЕРТИФИКАТЫ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

2025 · Inside LVMH Certificate — LVMH | Маркетинг люксовых брендов, ритейл и клиентский опыт

2021 · App Marketing — Udacity | Google

2021 · Brand Management: Aligning Business, Brand and Behaviour | University of London & London Business School (Coursera)

2020 · Lexus Content Management Training | Lexus Europe, управление контентом

2019 · Digital Marketing 3.0 — Adverta | Toyota Motor Kazakhstan

2018 · Focus on Development — CBSD Thunderbird School of Global Management | Toyota Motor Kazakhstan

НАГРАДЫ И ЯЗЫКОВЫЕ ТЕСТЫ

2019 · IELTS — 7.5 | British Council

2011 · Future Leaders Exchange (FLEX) — участница, прошедшая конкурсный отбор | American Councils

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

PR- и медиастратегия · Медиапланирование и бюджетирование · ATL / BTL / OOH · Digital и социальные сети · Партнёрства с инфлюенсерами · Бренд-сторителлинг · Создание контента и продакшен · Организация мероприятий · Взаимодействие с HQ и соблюдение бренд-гайдлайнов · Управление агентствами и стейкхолдерами · Взаимодействие с розничной сетью · Репутационный менеджмент · Стратегические партнёрства · Маркетинговые коммуникации · Исследование рынка и аналитика · CRM и сегментация аудитории · 360°-кампании · Performance-маркетинг · Google Analytics · Google Ads · Яндекс.Директ · Adobe Photoshop · Веб-дизайн