



Виктория Шушпанникова

Fractional-маркетолог / GTM-лид для B2B SaaS. Закрываю функцию отдела маркетинга в одном лице: стратегия, контент, каналы, трекинг — исполнителей-«руки» заменяет команда AI-агентов под моим управлением.

 [город]

 [телефон]

 [email]

 [Telegram]

ЧТО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТ

Производительность отдела по цене одного специалиста

Скорость и объём

14 каналов, 33 000+ слов материалов и система гипотез — меньше чем за неделю, в одиночку. Подробности — в кейсе «Архангел».

Полный цикл

Не «стратегия в PDF», а готовые письма, статьи, лендинги, сценарии и заполненный трекер — до результата, который можно отправлять и публиковать.

Взрослая рамка

KPI-воронка, реестр гипотез, UTM-дисциплина и соблюдение 38-ФЗ/152-ФЗ в исходящих коммуникациях.

КОМПЕТЕНЦИИ

Ключевые навыки

GTM для B2B SaaS

Запуск каналов: отраслевые СМИ, email, вебинары, соцсети, партнёрства, исходящие. Сегментация, офферы, freemium-воронки.

Регуляторный маркетинг

Превращение дедлайна закона в источник спроса: честное позиционирование, контент под «готовность к проверкам».

Контент полного цикла

Email-матрицы (сегменты × роли × цепочки), сценарии и воронки вебинаров, экспертные статьи и колонки, контент-планы.

Управление AI-агентами (Claude Code, Codex)

Сотни боевых рабочих сессий: постановка задач, гейты качества, пайплайны «агент пишет → человек утверждает → автопубликация»; автоматизация Google Sheets (API и браузерная), автопубликация в Дзен через CDP, самособирающаяся база знаний (Obsidian).

Управление гипотезами

Реестр, минимальные батчи, метрики и пороги, решения «масштабировать / докрутить / закрыть».

ОПЫТ

Чем занималась

ГТМ-лид (каналы продаж) – «Архангел»

2026

CRM для охранной отрасли (B2B SaaS, freemium)

- Единолично отвечала за исполнение 14 каналов продаж из таблицы гипотез.
- Построила карту исполнения (зоны автономии, гейты, ответственные) и реестр из 9 гипотез с воронкой: касание → UTM → регистрация → активация → оплата.
- Создала контент-двигатель: 36 писем email-матрицы (дизайн на ~80), вебинарная воронка (сценарий + лендинг + 6 писем), 2 статьи и 5 комментариев для Klerk.ru, колонки для отраслевого СМИ, 3 статьи для Дзена, 8-недельный контент-план на 3 площадки, партнёрская цепочка для кадровиков.
- Спроектировала автоматизацию: публикация в Дзен через живую Chrome-сессию + CDP, два независимых моста в Google Sheets, автоматическая база знаний проекта.

→ Полный кейс с цифрами и архитектурой

[Предыдущая роль]

[годы]

[компания, сфера]

- [1–2 результата с цифрами]

ИНСТРУМЕНТЫ

Стек

Claude Code

Codex

Playwright / CDP

Google Sheets API

Obsidian

UTM / веб-аналитика

Битрикс24

Дзен · Telegram · VK · TenChat

ФОРМАТЫ РАБОТЫ

Как со мной работать

Fractional-GTM

[N] дней в неделю, от [ставка] ₽/мес. Веду 2–3 клиентов параллельно.

Проект

Запуск канала или воронки под ключ: от исследования до готовых материалов и трекера.

Консалтинг

Внедрение AI-агентов в маркетинг-команду + обучение на реальных пайплайнах.

Короткий питч для отклика

Здравствуйте! Я — fractional-маркетолог для B2B SaaS: закрываю стратегию, контент и каналы в одном лице, потому что исполнителей мне заменяет команда AI-агентов. Свежий кейс: в одиночку развернула GTM на 14 каналов для CRM в охранной отрасли — 33 000+ слов готовых материалов, email-матрица, вебинарная воронка и система гипотез меньше чем за неделю (кейс приложу). Готова показать, как та же модель ускорит [продукт клиента]. Удобно созвониться на 20 минут на этой неделе?

Скопируй, подставь продукт клиента — и отправляй.