Dmytro Zubchenko



Head of Marketing · B2B SaaS & Sales-Tech

Kraków, Polska · Zdalnie

dmitrizubchenko@gmail.com · +48 889 729 192 · linkedin.com/in/dmitriy-zubchenko · dimazubchenko.com

PROFIL ZAWODOWY

Lider marketingu B2B SaaS: 9 lat w marketingu, 5 w B2B SaaS, od 2021 na stanowiskach Head. W trakcie moich dwóch okresów pracy (2021-2023, od 2025) PitchMonster urósł od 0 do 2 mln USD ARR. Zbudowałem markę, pozycjonowanie i system pozyskiwania klientów, a firma otrzymała inwestycję bez oddawania udziałów z Google for Startups Ukraine Support Fund. Kompleksowo odpowiadam za pozycjonowanie, komunikację, wprowadzanie produktów na rynek i wsparcie sprzedaży, uzupełniając je praktyczną analityką i atrybucją. Wcześniej szkoliłem z Google Ads w Cognizant w ramach programu Google. Obecnie buduję procesy marketingowe oparte na AI: tworzenie treści, zarządzanie kreacjami, raportowanie i automatyzację kampanii, powiązane z atrybucją przychodów w CRM.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

VUS (Великий Український Стартовер) | Partner

kwi 2026 - obecnie

Społeczność technologiczna dla Ukraińców rozwijających karierę za granicą: płatne wydarzenia w Krakowie i zamknięta społeczność online.

- Zbudowałem społeczność od zera w 4 miesiące: pozycjonowanie, język marki, stronę i lejek sprzedaży płatnych wydarzeń.
- Organizowałem regularne wydarzenia na żywo dla 60-100 uczestników.
- Zbudowałem platformę wydarzeń (bilety, rejestracja, lista oczekujących, Stripe) i automatyzację e-maili dla obu premier.
- Prowadziłem płatne kampanie w mediach społecznościowych z osobnymi komunikatami dla założycieli, programistów i marketerów.

PitchMonster

paź 2021 - cze 2023, mar 2025 - obecnie

Platforma AI, na której handlowcy ćwiczą rzeczywiste rozmowy, a firmy skalują wsparcie i rozwój sprzedaży na różnych rynkach.

Head of Product Marketing (part-time) mar 2025 - obecnie

- Wróciłem na część etatu, aby kierować marketingiem produktowym; w trakcie moich dwóch okresów pracy firma urosła od 0 do 2 mln USD ARR.
- Kierowałem przebudową strony, zwiększając liczbę umówionych demo o 30% w pierwszym miesiącu.
- Zbudowałem system AI do tworzenia treści pod SEO i widoczność w wyszukiwaniu AI (ChatGPT, AI Overviews): 20 treści miesięcznie przy znacznie niższych kosztach, wzrost ruchu organicznego o 27%.
- Zwiększyłem wartość szans sprzedażowych o 143% w 6 miesięcy dzięki eksperymentom wzrostowym.

Head of Product Marketing (full-time) paź 2021 - cze 2023

- Dołączyłem na etapie pre-seed jako jeden z pierwszych pracowników, gdy firma działała jako Gradual, zanim zmieniła kierunek rozwoju na PitchMonster.
- Stworzyłem od zera markę, identyfikację wizualną, system projektowy i propozycję wartości na podstawie badań klientów i analizy konkurencji.
- Zbudowałem i prowadziłem kanały pozyskiwania leadów w segmencie małych i średnich firm.
- Tworzyłem prezentacje i materiały sprzedażowe dla zespołu i założycieli, kreacje do płatnych kampanii oraz komunikację nowych wydań.
- Przeprowadziłem ponad 20 eksperymentów wzrostowych i uruchomiłem wspólne webinary z Lemlist, Pipedrive i innymi partnerami.
- Pozyskałem dodatkową rundę inwestycji bez oddawania udziałów z Google for Startups Ukraine Support Fund.

Sales Bureau (krupkin.pro) | Head of Marketing (part-time)

sty 2025 - obecnie

Międzynarodowa firma doradztwa sprzedażowego: buduje działy sprzedaży, rekrutuje zespoły i prowadzi internetową akademię sprzedaży.

- Zbudowałem marketing od podstaw (SEO, treści, inbound): w pierwszym roku ruch organiczny wzrósł o 137%, a przychody firmy o 178%.
- Przebudowałem atrybucję od leada do przychodu w Zoho CRM, Meta i Google Ads, aby oceniać kampanie według kwalifikowanych leadów i opłaconych faktur. Dopasowanie na poziomie klienta ujawniło 4 razy więcej przychodów z Meta niż pomiar na poziomie szans sprzedażowych.
- Zbudowałem procesy AI z Claude Code i integracjami MCP: tworzenie i publikację treści, zarządzanie kreacjami, automatyczne cotygodniowe porównanie planu z wykonaniem, codzienne analizy wyszukiwanych haseł Google Ads z kontrolami bezpieczeństwa opartymi na regułach oraz wsparcie rekrutacji.
- Zbudowałem lejek sprzedaży kursu Head of Sales: webinary i płatny minikurs jako produkt wejściowy.

Marketing Consultant (self-employed)
cze 2023 - obecnie

Systemy marketingowe, audyty i wzrost dla startupów oraz MŚP, B2B i B2C.

- **bo3.gg**, analityka esportowa (Head of Marketing, kontrakt, lip 2023 - lut 2024): trzykrotnie zwiększyłem ruch dzięki SEO, link buildingowi i strategii treści; wdrożyłem emisję reklam u partnerów medialnych, zwiększając CTR o 35%.
- Pozyskiwanie leadów inbound i outbound, wdrażanie analityki, audyty marketingowe, strategia GTM i automatyzacja marketingu.
- **Pozostali klienci:** CallPage (przejęty przez SaaS Labs), Certifier, Autenti, Fintellect, Hotball.ai.

Pomelody | Head of Marketing (contract)
lis 2021 - lut 2022

Sklep internetowy i aplikacja mobilna: książki edukacyjne i autorska muzyka dla dzieci.

- Wypracowałem ponad 150 tys. USD MRR dzięki subskrypcjom aplikacji i kanałom efektywnościowym.
- Przebudowałem system analityczny, wdrożyłem automatyzację marketingu i zaprojektowałem program lojalnościowy.

Bidroom | Growth Marketing Manager
lut 2020 - lis 2021

Platforma rezerwacji hoteli w modelu subskrypcyjnym.

- Prowadziłem 5-osobowy zespół marketingowy; odpowiadałem za raportowanie wyników kanałów, prognozy i budżety.
- Zarządzałem zakupem mediów w Google Ads, Facebook Ads i Taboola, pozyskując ponad 5000 rejestracji.
- Zbudowałem system pomiaru aplikacji i strony z Google Analytics, Google Tag Manager i AppsFlyer.

YSBM Group | Growth Marketing Manager (part-time)
sty 2019 - lis 2020

Firma świadcząca outsourcing oprogramowania i udostępniająca specjalistów IT.

- Wygenerowałem szanse sprzedażowe o wartości 100 tys. USD w pierwszych 2 miesiącach dzięki automatycznemu outreachowi na LinkedIn.
- Opracowałem pozycjonowanie, strategię marketingową i program content marketingu.

Cognizant, klient: Google
wrz 2017 - lut 2020

Search Engine Marketing Specialist & Trainer
mar 2019 - lut 2020

- Przebudowałem onboarding i szkolenia, skracając czas wdrożenia nowych pracowników o 37%.
- Wdrożyłem ponad 80 nowych pracowników; byłem ekspertem Google Ads dla menedżerów i liderów zespołów.

Google Ads Optimisation Specialist
wrz 2017 - mar 2019

- Optymalizowałem kampanie Google Ads pod cele krótko- i długoterminowe oraz proponowałem klientom nowe możliwości wzrostu.

Wcześniejsze doświadczenie

Co-founder, Mister SMM (publikacje w mediach społecznościowych) · 2015 - 2018 · Prowadziłem trzy społeczności z 800 tys. subskrybentów; pozyskałem 200 tys. obserwujących i podwoiłem przychody z reklam.

Co-founder, BrainBurg game bar, Kraków · 2015 - 2018 · Obsłużyłem ponad 50 klientów firmowych i kilka tysięcy gości.

Senior IT Analyst, HCLTech · 2013 - 2017 · Wsparcie klientów korporacyjnych.

UMIEJĘTNOŚCI

Marketing produktowy: pozycjonowanie i komunikacja, analiza konkurencji, badania klientów, wprowadzanie produktów na rynek, wsparcie sprzedaży, prezentacje sprzedażowe

Kanały wzrostu: SEO, content marketing, Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Reddit Ads, Taboola, Outbrain, automatyzacja e-maili, webinary i wspólny marketing

Analityka i atrybucja: GA4, Google Tag Manager, AppsFlyer, Mixpanel, Amplitude, atrybucja przychodów w CRM

CRM & no-code: HubSpot, Zoho CRM, Pipedrive, User.com, Make, Zapier, Webflow, Framer

AI: procesy AI do tworzenia treści, zarządzania kreacjami, raportowania i obsługi kampanii; Claude Code, integracje MCP, ChatGPT, Midjourney

WYKSZTAŁCENIE

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego · Licencjat · 2012 - 2015

JĘZYKI

Ukraiński (ojczysty) · Angielski (zaawansowany) · Polski (zaawansowany)