

Почему CRM-щики такие умные и такие бедные

Доклад-провокация

Стас Розен

Dau Relationship Marketing

WE ARE CRM · 22 августа 2026

Дисклеймер (18+)

Все ниже сказанное является личной позицией автора и не претендует на истину или руководство к действию. Целью данного доклада является личная рефлексия того же автора, его желание попиариться и +10 подписчиков в мертвый телеграм-канал автора.

Всем особо нежным и бурно реагирующим предлагается отказаться от прослушивания, так как мысли местами провокационны, а автор пьян и оставляет за собой право материться.

Если вы не хотите стать богатым, зачем вы здесь?

**Личное счастье —
главное задача каждого.**

**И хорошо, если
по дороге вы
сделаете жизнь
окружающих
лучше!**



Почему CRM-щики умные

Понимают, что
такое месседж
и текст

Умеют работать
с цифрами
и считать деньги

Понимают
производствен-
ный процесс

Работают
с платформами
и алгоритмами

**И почему же они
бедные?**

Что такое богатство?

Ваш ход!

Что такое богатство?

547 тыс.
руб./мес

ВЦИОМ, среднее по стране

930 тыс.
руб./мес

SuperJob

И как это сочетается с цифрами от Даши Гущи

Зарплаты в CRM-маркетинге 2025: медиана, руб/мес:

Роль	Москва	Другие города
Middle	155 000 ₽	120 000 ₽
Senior	200 000 ₽	147 500 ₽
Тимлид (рук. группы)	250 000 ₽	165 000 ₽
Head of Dept (рук. отдела)	280 000 ₽	210 000 ₽
Head of Direction (директор)	469 500 ₽	270 000 ₽

Что мешает CRM-щику?

Внутренние факторы

- Самый умный в комнате
- Романтизация — наша профессия уникальна

Внешние факторы

- Вторично по отношению к продажам и привлечению клиентов
- Редко считается стратегической функцией бизнеса
- Не дает кратного роста

Так где же бабки и кто богатый?

А теперь пусть похлопают те,
кто ловил себя на мысли.
Если я умнее его, то почему
ОН получает больше?

ГДЕ ДЕНЬГИ на CRM-рынке

БИЗНЕС

Интеграторы

3 млрд.руб.

Платформы



13 млрд. руб.

Инструменты

2 млрд. руб.

Каналы



25 млрд. руб.
(50% от тотала)

АУДИТОРИЯ

Агентства



3 млрд. руб.

А вот для сравнения цифры других рынков...

450

млрд.руб.

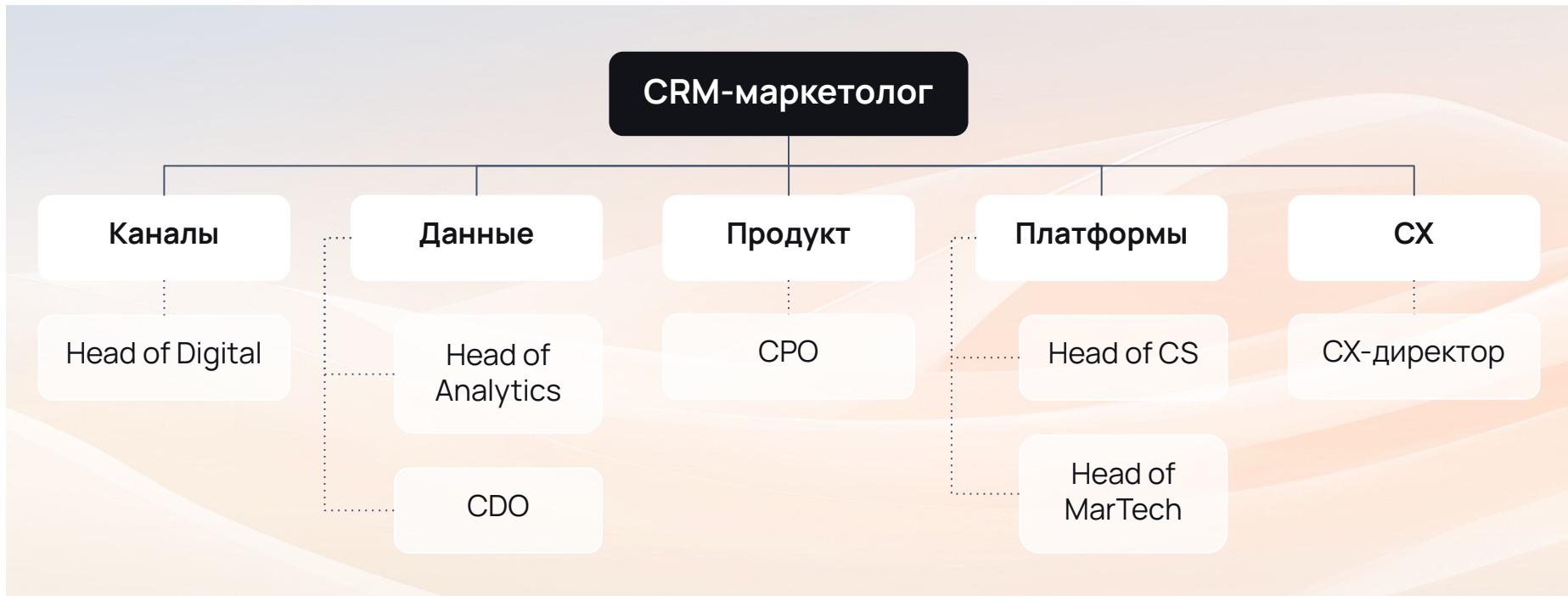
Performance-маркетинг, 2025

189

млрд.руб.

Digital-агентства, 2024

Куда еще податься?



Уровень руководителя отдела



Таблица 1:
Функциональные head-
роли

Позиция	Москва (медиана)	Др. города (медиана)	Источник
Head of CRM (рук. отдела CRM)	280 000 ₽	210 000 ₽	Даша Гуца, 2025 — реальные данные
Head of Digital	320 000 ₽ (280–350)	230 000 ₽ (200–260)	Веб-агрегаторы, скорректировано на инфляцию рынка
Head of Analytics	330 000 ₽ (280–380)	225 000 ₽ (190–260)	Экстраполяция от IS-аналитика + управленческая надбавка

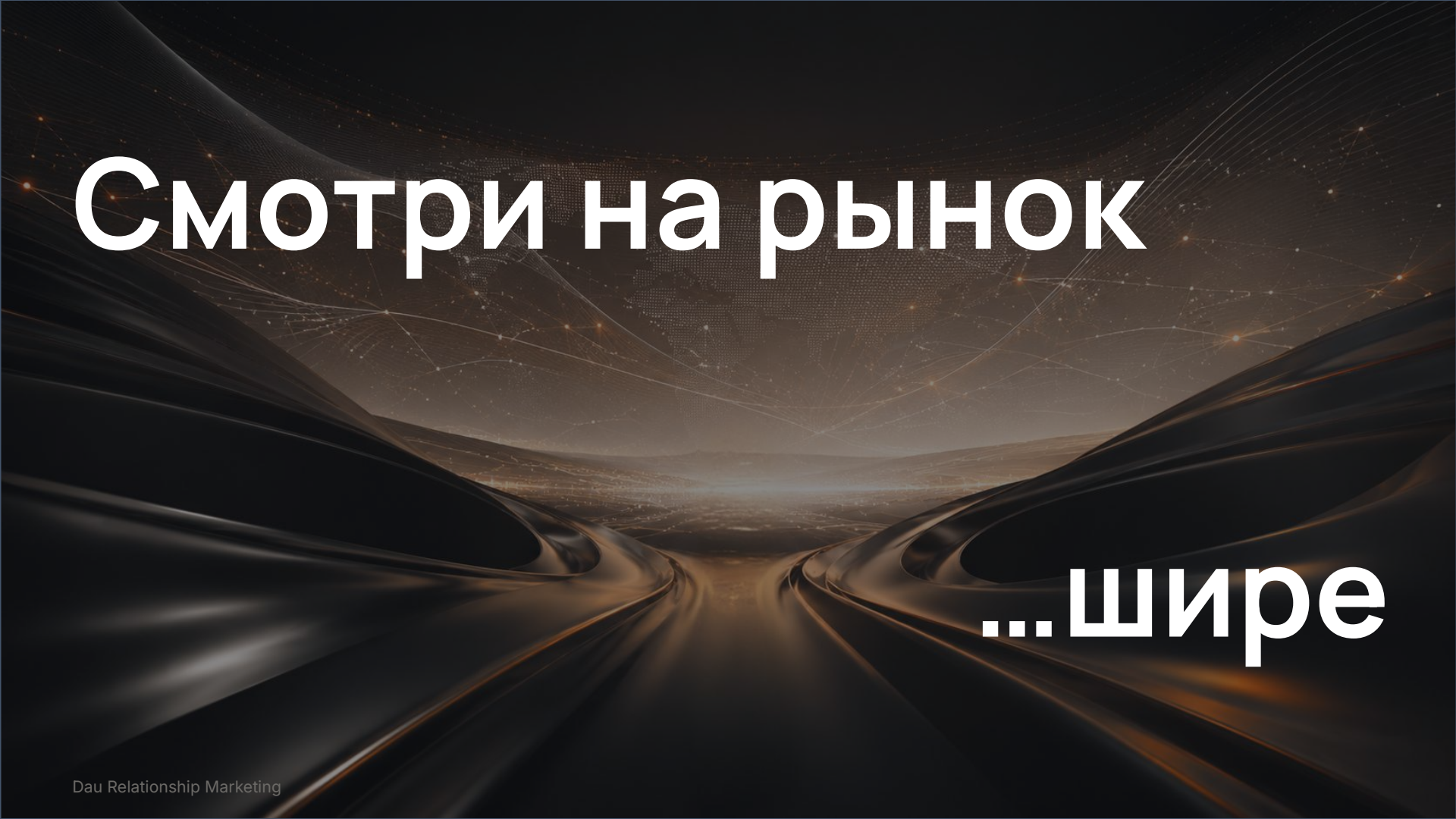
Уровень директора

Таблица 2:
**Директорский / C-level
уровень**

Позиция	Москва (медиана)	Др. города (медиана)	Источник
CRM Director (рук. напр-я)	400 000 ₽ (380–450)	290 000 ₽ (260–320)	Оценка — надбавка ~40–60% над Head of CRM, прямых данных нет
CPO	475 000 ₽ (400–550)	320 000 ₽ (260–380)	Хабр Карьера (524 тыс. самоотчёты) + вакансии hh.ru, скорректировано
CDO	650 000 ₽ (500–800)	Данных нет	Вакансии getmatch (топ-компания) — узкая, нерепрезен- тативная выборка

Что же делать?

**Качать скиллы?
Да, но не только...**



Смотри на рынок

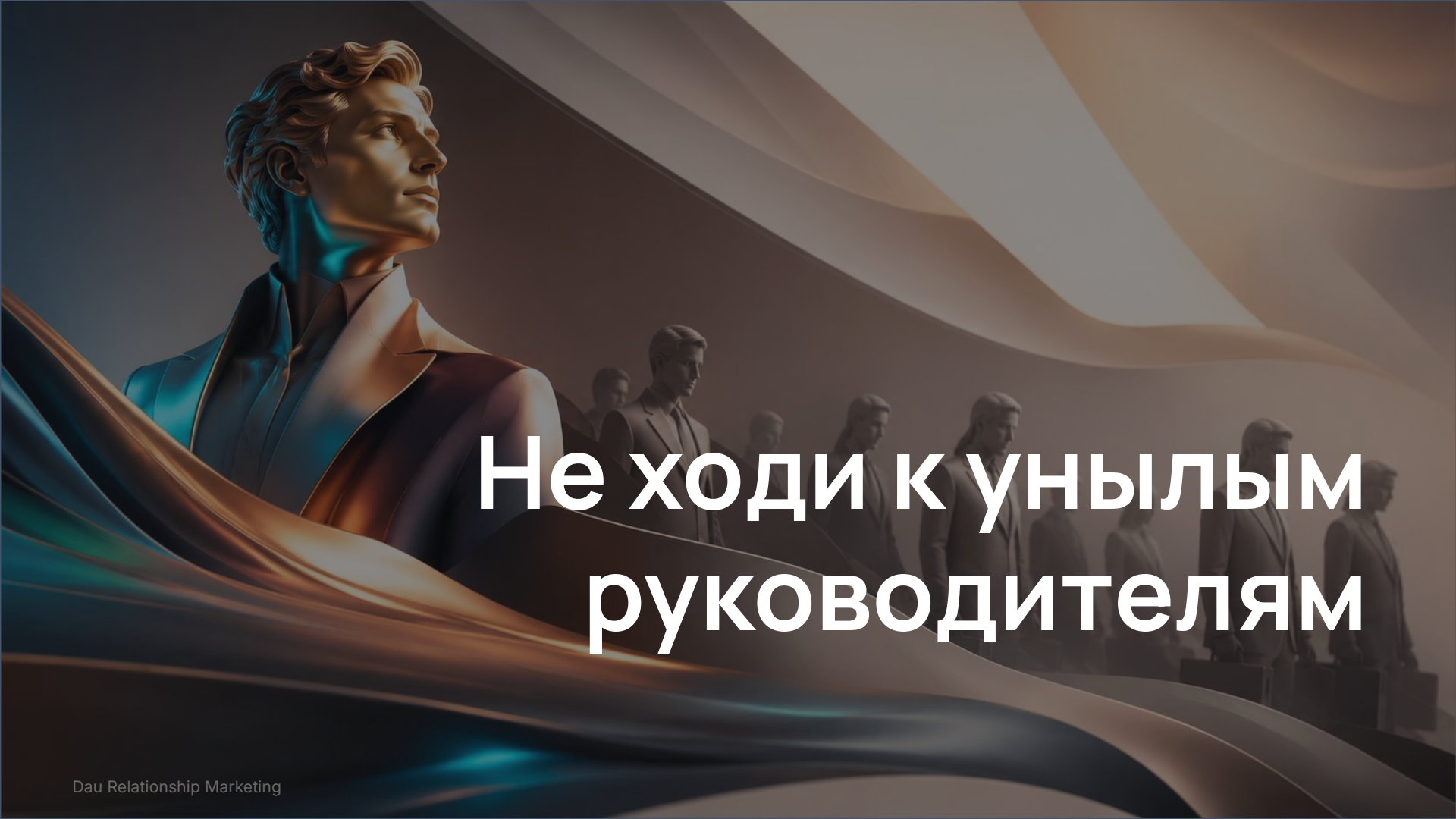
...шире

Учись учиться,
не учась



**Ищи не только
карьерного
консультанта,
но и ментора**





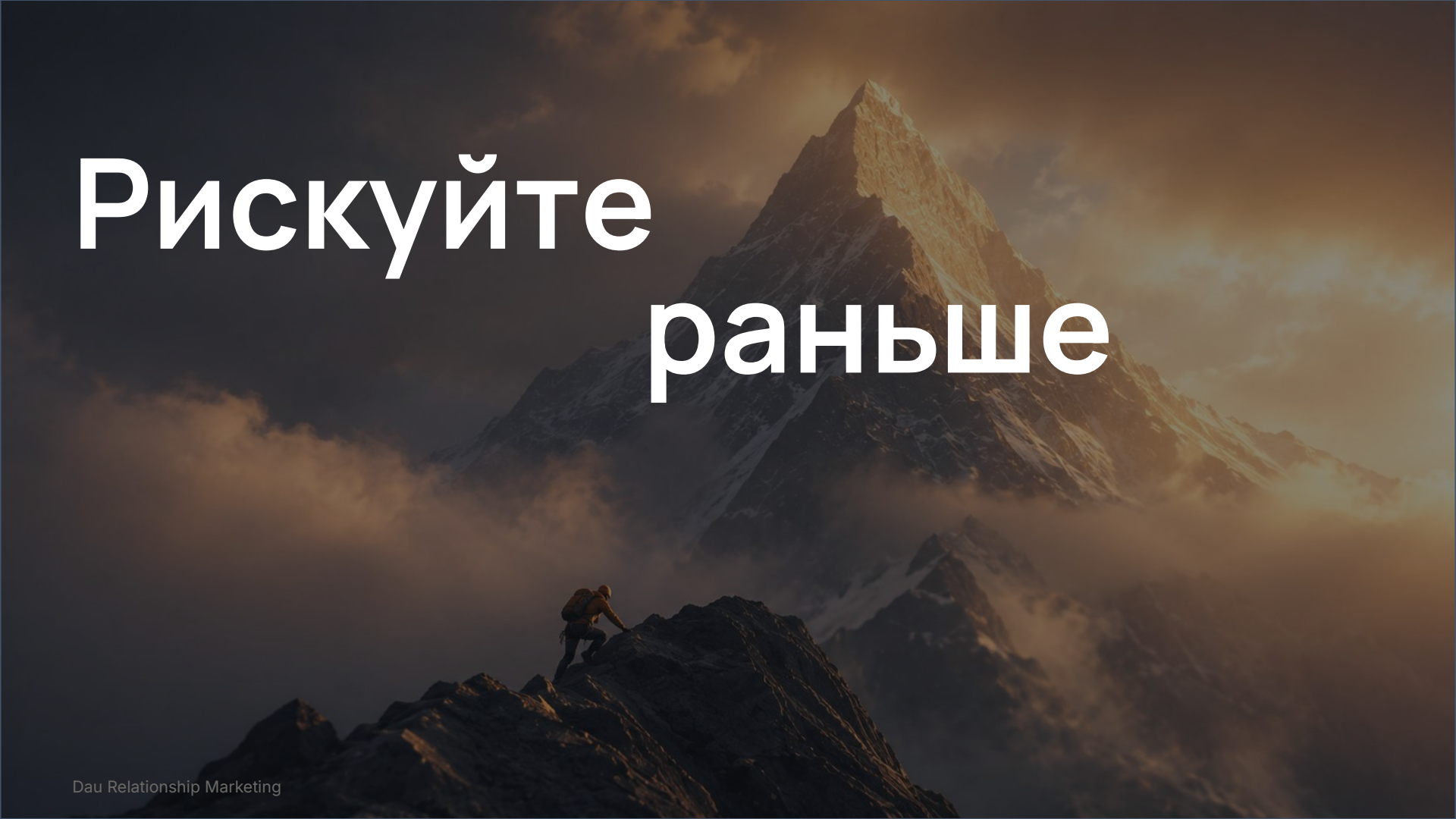
Не ходи к унылым
руководителям

**Нарабатывай опыт
там где есть
быстрый рост,
применяй там,
где есть деньги.**





**Если вы самый умный
в комнате — бегите оттуда**



Рискуйте раньше

Когда станете биг боссом — вспомните про CRM

Даешь CRM-щика
в мировое
правительство!

Стас Розен,
@sts_rzn

