

Екатерина Сухомлинова

Менеджер продукта

О СЕБЕ:

Специализируюсь в сфере CRM и CDP. Совместно с командой внедряла на платформе новый функционал под бизнес-цели клиента: автоматизация рассылок; оптимизация времени отправок на основе ML-модели; телефония и распознавание речи, триггерные цепочки.

ОПЫТ:

Konnektu - CDP SaaS-платформа по сбору, хранению и управлению данными потребителей

<https://konnektu.ai/>

МАРТ 2020 - по настоящее время

Должность: Старший специалист по интеграциям

Фокус роли: управление CRM-продуктом (коммуникации, интеграции с внешними системами)

Ключевые достижения:

1) Оптимизация времени отправки на основе ML-модели.

Клиент: крупнейший фарм производитель

Метрики: Open Rate, Click Rate, Churn Rate

Результаты: за 6 месяцев Open Rate вырос на 10% и превысил средний показатель по отрасли (7,8% для b2b-фармы)

2) Редизайн интерфейса по CRM-коммуникациям

(отложенные отправки; А/В-тесты; статусы отправок, списки получателей)

Метрики: объем рассылок, время на подготовку email-отправок

Результаты: объем рассылок увеличился в 2 раза по сравнению с предыдущим годом, без потери качества.

Трудозатраты на настройку рассылки сократились (экономия 5+ часов /в неделю).

3) Запущен MVP триггерных цепочек на сайте промо-акций.

Персонализация: динамическая верстка подстановка картинок призов, акций в зависимости от сегмента

Клиент: крупнейший FMCG в РФ, пилот на 20 тыс.

Пользователей

Гипотеза: персонализация повысит CTR в письмах, DAU промо-акций, ARPPU



+7(926) 538-1185

sukhomlinova.katerina@yandex.ru

<https://t.me/KateSuhom>

КУРСЫ:

ProductDo. Основы ML/AI
для продакта (2025)

ProductDo. Интервью с
пользователями (2024)

ProductDo. Продуктовое
исследование рынка и MVP
(2024)

ИНСТРУМЕНТЫ:

PostgreSQL (подзапросы/
оконные функции/
обработка массивов);

Miro, Figma (CJM, UJM);

Битрикс24, Jira
(постановка задач);

Obsidian
(ведение документации)

MTT, CallTracking
(телефония,
распознавание речи)

ОБРАЗОВАНИЕ:

Высшее,
МГИМО МИД РФ

ЯЗЫКИ:

Английский С1,
Французский В1

4) Внедрен сервис звонков (подрядчик: API МТТ),
распознавание речи по ключевым словам (подрядчик:
CallTracking).

Процесс: координировала работу разработчиков, аналитиков, проводила демо для стейкхолдеров, обучала пользователей (колл-центры)

Цели: валидация базы данных врачей; повторение ключевых сообщений фарм представителям; анонс мероприятий.

Результаты: проведено обучение 4 колл-центров, база данных клиента валидирована за 2 месяца (вместо полугода).

Аккаунт-менеджер

ЯНВАРЬ 2018 - МАРТ 2020

Достижения:

За 3 года запущено 100+ сайтов и чат-ботов для крупных FMCG-клиентов (Unilever, Балтика, Nestle); реализовано 10 программ лояльности и анти-фрод механизм.

Цели: увеличение базы потребителей при низкой стоимости привлечения, работа над качеством базы и снижением показателей оттока.

Результаты: собраны качественные клиентские базы, налажена система триггерных цепочек для поддержания лояльности клиентов, улучшена система тестирования перед запуском для минимизации багов.