

# 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; A/B-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)

МТТ, CallTracking (телефония, распознавание речи)

## ОБРАЗОВАНИЕ:

Высшее,  
МГИМО МИД РФ

## ЯЗЫКИ:

Английский C1,  
Французский B1

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 механик.

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.