

# Никита Зеленский

Москва, Россия



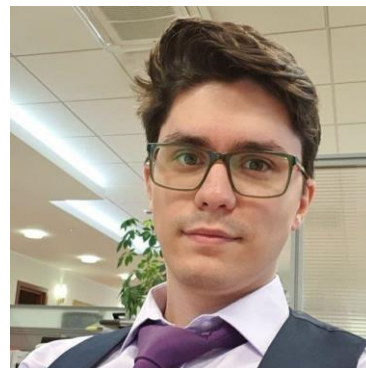
zelenskiy.n@gmail.com



[linkedin.com/in/nikita-zelenskiy-59b784179](https://www.linkedin.com/in/nikita-zelenskiy-59b784179)



[t.me/zelenskii\\_n](https://t.me/zelenskii_n)



## tl;dr

Руководитель команды DE, DS и аналитики данных с опытом работы в нефтегазовой отрасли. Область научных интересов заключается в предиктивной аналитике – прогноз реализации, динамическое ценообразование. Опыт работы в ритейле и в клиентской аналитике (11 млн клиентов, ~2500 точек продаж).

## Опыт работы



### Начальник отдела аналитики клиентской базы – ЛУКОЙЛ-Интер-Кард

Март 2021 – по настоящее время (1+ год)

- Руководил процессом построения единого хранилища данных (DWH) на базе MongoDB и PostgreSQL, включая: построение архитектуры хранилища с нуля, автоматический сбор и преобразование данных из нескольких источников, верификация и стандартизация данных под требования хранилища;
- Единое хранилище данных из предыдущего пункта позволило построить BI-платформу анализа данных (Tableau) для компании в 300+ сотрудников по 2500+ точкам продаж;
- Была разработана ML-модель прогноза оттока клиентов из программы лояльности с f1-score ~0.4, запущена таргетированная маркетинговая акция;
- Сделал модель прогноза объемов реализации, основанную на анализе временных рядов с точностью 95-97%, которая позволила осуществить проект по динамическому ценообразованию на торговых точках;
- Руководил процессом создания клиентского профиля, основанного на потребительском поведении клиентов, что позволяет маркетингу провести таргетированные акции для клиентов программы лояльности;
- Руководил процессом по созданию системы сбора данных о ценах конкурентов в режиме реального времени, покрывая 67% рынка в регионах присутствия компании, что позволяет сформировать локальные микрорынки для торговых точек;



### Специалист по анализу данных – ПАО ЛУКОЙЛ

Авг 2019 – Мар 2021 (1 год 8 мес)

- Создал и наполнил базу данных исторической реализацией по сети АЗС ЛУКОЙЛ за период с 2016 по 2021 гг., что позволило проводить расчеты по частотным распределениям объемов реализации, среднесуточные продажи на ~2500 точек продаж
- Была разработана методология оценки уровня сервиса для 33 региональных управляющих;
- Для федеральной программы лояльности были описаны портреты клиентов на основании частотного анализа потребления нефтепродуктов, что позволило провести таргетированную маркетинговую акцию в ноябре 2020 года;
- Была сделана RFM-сегментация торговых точек для целей A/B теста, результатом работы которого было увеличение на 5,1% объемов реализации по сравнению с контрольной группой (p-value 0.05);



## **Интерн**

**NORCE Norwegian Research Centre**

Янв 2019 – Мар 2019 (3 мес)

Работа была посвящена моделированию процесса развития трещины в цемент-покрышка пространстве для оценки рисков утечки газа, связанного с хранением CO<sub>2</sub>. Работа выполнена совместно с Норвежским исследовательским центром под эгидой программы Horizon 2020 в рамках работы над магистерской диссертацией

## **Образование**



### **Сколковский институт науки и технологии**

Магистр по направлению «Нефтегазовое дело»

2017 - 2019



### **РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина**

Бакалавр по направлению «Химическая технология»

2013 - 2017

## **Навыки и умения**

Data Analysis • Python • Data Science • Project Management • Team Leadership • SQL • MongoDB • Greenplum • Business Intelligence (BI) • Tableau

## **Награды**



**Стипендия British Petroleum** май 2016



**Стипендия ЛУКОЙЛ** янв 2016



**Стипендия Московского правительства** янв 2016