



+ 7 913 965 84 31



ev pozdnyakova@mail.ru



РФ, Калининград



https://github.com/DontPanic96/Data -Analyst-Portfolio

## КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

## Языки и инструменты анализа

- Python (pandas, numpy, scipy, statsmodels, plotly)
- SQL (PostgreSQL, CTE, оконные функции, агрегации, подзапросы)
- Excel (сводные таблицы, формулы, макросы)
- Google Sheets

#### Визуализация и BI

- Python (matplotlib, seaborn, plotly)
- DataLens, Power BI, Tableau

## Статистика и А/В-тесты

- Проведение A/B-тестов (расчёт мощности, стратификация) t-test, Mann—Whitney,  $\chi^2$ , ANOVA
- Анализ множественных
- сравнений

#### сравнении

## Бизнес-аналитика

Метрики: LTV, CAC, Retention,
Conversion Rate, ABC\XYZ, RFM
Воронки, сегментация, когортный

• анализ

## Дополнительно

Автоматизация отчётов

- Разработка дашбордов
- ETL, EDA
- Аналитическое мышление

# Позднякова Елена

## **Product Owner | Data-Driven Business Analyst**

Product Owner уровня 'senior' с уверенными компетенциями продуктового/бизнес-аналитика. Отраслевой опыт: FMCG, е-commerce, дистрибуция, товарная и складская логистика. Создала с '0' и управляла направлениями: электронные каналы продаж, сервисы качества и претензионные службы, маркетинговые исследования, системы лояльности и СRM системы. Строила финмодели, СJM, автоматизировала операционную и маркетинговую отчетность, управляла службами комплектации и доставки заказов, снижала затраты и улучшала оборачиваемость.

Владею SQL, Python, BI-инструментами и Excel. Ориентирована на бизнесрезультат и рост. Ищу удалённую работу с возможностью развиваться в аналитической команде. Английский (B1), русский (native).

#### ОПЫТ РАБОТЫ

## о ГК АЛИДИ (дистрибуция)

Менеджер проектов (CEO – 3, 2021–2024)

Запустила Программу Лояльности b2b за 6 месяцев, реализовала финансовую и продуктовую отчетность. Создал КРІ-дашборды, внедрила когортный анализ, сегментацию клиентов.

#### ЮРИНАТ

∙Руководитель интернет-магазина (СЕО – 2, 2020–2021)

Провела реструктуризацию складских и логистических операций, снизив операционные издержки до 90%, расширила ареал доставки, оптимизировала товарную матрицу (расширив SKU от 500 до 3000+), разработала стратегию маркетингового продвижения сервиса.

## • SPAR, ТГ Победа

Руководитель группы направлений (СЕО -1, 2011-2020)

Лидировала направления цифровых продуктов: интернетмагазины (20 000+ SKU), web ресурсы, CRM, CMS и loyalty system. Управляла финансовыми, продуктовыми, бизнес метриками.

## ОБРАЗОВАНИЕ, КВАЛИФИКАЦИИ, КУРСЫ

ОмГПУ: Практическая психология

MBA, The Open University:
Business of management

Международный институт

**О ЛИНК:** Менеджмент

**ФУ при правительстве РФ:** Аналитик данных

## **BIOINFORMATICS INSTITUTE:**

Основы статистики

**ТГУ:** Ajile И Kanban, Основы баз данных, Алгоритмизация

Нетология: Основы баз данных, Основы анализа данных,

Продакт менеджмент

ОДВФУ: Интерактивный

тренажер SQL