



Егоров Андрей

Мужчина, 41 год, родился 1 мая 1984

+7 (931) 3339297 — Telegram: @AndrewEgorov

89313339297@mail.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду: Москва, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Аналитик данных (Python, SQL)

Специализации:

- BI-аналитик, аналитик данных
- Аналитик
- Продуктовый аналитик

Занятость: полная занятость, проектная работа

График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 12 лет 8 месяцев

Январь 2023 —

Август 2025

2 года 8 месяцев

ООО "ЭНЕРГОКОНТРОЛЬ"

Санкт-Петербург, rvzgroup.ru

Аналитик данных (финансовый аналитик)

Начинал в роли менеджера по продажам B2B, дошел до РОП.

В 2022 году прошел обучение от Яндекса по специальности "Аналитик данных". Больше двух лет развивался в роли аналитика в финской производственной компании "Текнос" (участвовал в разработке мобильного приложения).

В 2023 году поступил на должность "Финансовый аналитик" в компанию "ЭНЕРГОКОНТРОЛЬ" (товарное направление "Подшипники"). В качестве финансового аналитика, мной были решены две основные задачи: оптимизирована система управления складскими запасами и автоматизирована система аналитики в компании.

Инструменты:

1C, Python (Pandas, XlsxWriter, Scikit-learn/Sktime, NumPy, SciPy, Matplotlib, BeautifulSoup), Jupyter Notebook, Visual Studio Code, MySQL (CTE, оконные функции), PostgreSQL, BI-системы (QlikView, Power BI, Tableau), Excel, PowerQuery, PowerPoint, Adobe Illustrator.

Компетенции:

- Анализ данных с фокусом на рост продаж;
- ABC/XYZ-анализ (более 11 000 позиций), RFM-анализ клиентов;
- ETL: сбор, обработка, выгрузка информации из разных источников: 1C, парсинг, MySQL;
- Оптимизация складских запасов и закупок;
- Автоматизация планирования продаж и закупок;
- Анализ эффективности рекламной кампании, анализ воронки продаж и юзабилити;
- Составление технических заданий для IT-специалистов;
- Построение диаграмм, создание сводных отчетов и презентаций.

Должностные обязанности:

- Автоматизация оценки ассортимента товаров: ABC/XYZ анализ;
- Автоматизация системы поддержания оптимальных складских запасов и системы

планирования закупок;

- Автоматизация формирования ежеквартального и годового отчета по основным финансовым показателям компании: выручка, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, валовая прибыль, чистая прибыль, оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость активов;
- Разработка и автоматизация ежемесячного плана закупок и бюджета на маркетинг;
- Разработка и автоматизация ежемесячного плана продаж с использованием библиотеки машинного обучения (Scikit-learn/Sktime).
- Разработка системы оптимального складского хранения и системы оценки эффективности работы склада (оборотность склада до 300 тонн в неделю);
- Подготовка ежемесячных отчетов по оценке неликвида, обоснование скидок и рекламных акций для его распродажи;
- Еженедельный мониторинг цен конкурентов (MySQL 5.5, парсинг сайтов BeautifulSoup4);
- Подготовка данных и разработка дашбордов в QlikView;
- Сквозная аналитика: анализ эффективности рекламных бюджетов и специальных рекламных акций;
- Проведение RFM анализа клиентов.

Достижения:

- Выявлен неликвид более чем на 30млн рублей;
- Произведено перераспределение складских запасов более чем на 100млн рублей;
- Совместно с РОП усовершенствована и автоматизирована система оценки KPI для менеджеров отдела продаж (до 11 человек);
- Совместно с РОП автоматизировано формирование плана продаж с использованием средневзвешенных величин. Разработан план продаж по каждому менеджеру с учетом привязанных клиентов, проданной номенклатуры, остатков на складе, планируемых доходов;
- Реализована система сквозной аналитики и произведено обоснование увеличения рекламного бюджета в 3 раза.

Июнь 2022 —
Декабрь 2022
7 месяцев

Текнос

Санкт-Петербург

Аналитик данных

"Текнос" - крупная международная компания, по производству лакокрасочных материалов, с главным офисом в Финляндии. Оборот в 2022 году составил 398 млн. евро. В 2023 году компания ушла с Российского рынка.

Должностные обязанности:

- Участие в разработке мобильного приложения для корпоративных и розничных клиентов, начиная с этапа создания концепции до выпуска на рынок;
- Еженедельная и ежемесячная оценка финансовых показателей мобильного приложения: валовая выручка, средний чек, среднее количество заказов на одного пользователя;
- Ежемесячный анализ воронки продаж;
- Анализ поведения пользователей, A/B тестирование;
- Оценка эффективности рекламных акций и проведение сравнительного анализа различных методов уведомлений клиентов (СМС, e-mail и уведомления через мобильное приложение);
- Анализ юзабилити, включая составление и проведение тестовых опросов клиентов;
- Формулирование рекомендаций и стратегий на основе проведенного анализа;
- Получение актуальных данных с использованием PostgreSQL;
- Создание отчетов и презентаций, включая презентации на английском языке для C-level компании.

Достижения:

- Участвовал в координации разработки мобильного приложения для 5000+ пользователей;
- На основе проведенного анализа, подтвердил гипотезу о необходимости разделения мобильной разработки на два отдельных направления: розница и опт;

- Сформулировал общую стратегию для увеличения объемов продаж через мобильное приложение: сокращение времени обработки заказа и разделение групп товаров на складские и заказные позиции.

Август 2020 —
Июнь 2022
1 год 11 месяцев

Текнос

Санкт-Петербург

Бизнес-аналитик

Должностные обязанности:

- Анализ внутренних процессов компании, описание требований к мобильному приложению;
- Разработка алгоритмов и бизнес-процессов;
- Разработка и оптимизация ER-Диаграмм (drawio.com);
- Согласование структуры базы данных;
- Проведение выборочного анкетирования клиентов, сбор обратной связи;
- Взаимодействие с корпоративными клиентами, обеспечивая понимание их потребностей и предоставляя рекомендации по улучшению пользовательского опыта.

Достижения:

- Разработал алгоритм формирования заказов оптовыми покупателями, подробно описал бизнес-процессы, обеспечивающие эффективное функционирование приложения;
- Составил и согласовал техническое задание для разработки клиентской части мобильного приложения;
- Организовал и провел закрытое Beta тестирование, выявил ключевые аспекты, требующие улучшения.

Январь 2013 —
Август 2020
7 лет 8 месяцев

СК Олимп

Санкт-Петербург

Руководитель отдела продаж

Работа в производственной компании. Рост от менеджера по продажам до РОП.

- Управление отделом продаж до трех человек;
- Развитие новых направлений в компании, выполнение планов продаж;
- Анализ и оптимизация рекламного бюджета.

Образование

Высшее

2007

СПБФ МИЭП-Санкт-Петербург

Финансовый менеджмент

Повышение квалификации, курсы

2025

Оконные функции SQL

stepik.org

2024

Интерактивный тренажер по SQL

stepik.org, Создание реляционных БД, создание сложных SQL запросов.

2022

Аналитик Данных

Яндекс Практикум

2020

Бизнес-анализ и управление проектами

Remote Academy

Курсы Английского языка

English First, уровень Upper Intermediate

Навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки ABC-анализ Анализ бизнес показателей Статистический анализ SQL
Python Git Data Analysis Big Data Jupiter PostgreSQL
Анализ данных MySQL MS Visual Studio

Дополнительная информация

Рекомендации ООО "Энергоконтроль СПб"
Байкалов Валерий (Исполнительный директор направления подshipники)

Обо мне Основные компетенции:
Оптимизация складских запасов и логистики, проведение «АБС» анализа продукции, «RFM» анализ клиентов, мониторинг цен конкурентов (парсинг сайтов), анализ эффективности рекламной компании, анализ воронки продаж и юзабилити, построение диаграмм, создание сводных отчетов и презентаций.

Технические навыки:
1C, Python (Pandas, Sklearn/Sktime, NumPy, Pandas, SciPy, Matplotlib), SQL, PostgreSQL, Git, Power Point/Adobe Illustrator.