

ЦАРЕНОВ ДМИТРИЙ

+7(996) 107-3005 ◇ Москва

dimatsarenov@gmail.com ◇ Telegram: [@marlennl](#) ◇ GitHub: [dimaattt](#)

О СЕБЕ

Мне нравится выполнять исследовательские задачи, искать взаимосвязи и закономерности в данных, формулировать гипотезы и проверять их достоверность. Опыт участия и побед в региональных олимпиадах помог мне развить аналитическое мышление и навыки решения сложных задач. Одна из главных целей — не только применять накопленные знания в реальных бизнес-задачах, но и активно влиять на продукт, участвуя в его развитии и принятии решений. Хочу помогать оптимизировать существующие решения, создавая ценность для пользователей и улучшая их опыт.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова

Сентябрь 2020 - Май 2025

Факультет вычислительной математики и кибернетики

GPA: 4.14/ 5

Кафедра нелинейных динамических систем и процессов управления

Москва, Россия

- Курсы: Математический анализ, линейная алгебра, дискретная математика, теория вероятностей, дифференциальные уравнения, уравнения математической физики, Операционные системы, системы программирования, алгоритмы и др.

НАВЫКИ

Языки	Python, C++, SQL, C, R, Matlab, Pascal, Assembler
Инструменты	Git, Jupyter, A/B testing, Docker
Библиотеки	Pandas, Matplotlib, Numpy, Seaborn, Scikit-learn, CatBoost, XGBoost

ПРОЕКТЫ

Рет-проект "Прогноз одобрения кредитной карты".

[\[GitHub\]](#)

Разработал модель предсказания одобрения кредита, которая учитывает различные факторы заемщика. Использовал CatBoost, балансировку классов с помощью SMOTE и добавил новые фичи. В результате удалось достичь ассурасу 89.4% и улучшить качество предсказаний.

Воронка продаж для "Тинькофф Квест"

[\[GitHub\]](#)

Разработал воронку клиентского пути для анализа конверсии от посещения сайта до участия в игре с динамикой по неделям/месяцам. Использовал PostgreSQL для извлечения данных, pandas для обработки и визуализацию через matplotlib. Реализовал расчет конверсий между этапами (посещение → регистрация → заявка → игра) с фильтрацией выбросов. Выявил проблемные точки: низкая конверсия в регистрацию (23.9%) и из заявки в игру (48.6%). Предложил оптимизировать UX сайта и упростить процесс подачи заявки для роста метрик.

А/В-тестирование на процессах продажных обзвонов и оформления кредитных карт

[\[GitHub\]](#)

Проект состоит из двух частей.

- А/В тест на процессе продажных обзвонов.** Разработал А/В тест для проверки гипотезы о влиянии снижения цены продукта на доходность. В качестве целевой метрики выбрал средний NPV (Net Present Value) по клиентам. Использовал исторические данные для расчета размера выборки и проведения одно-стороннего z-теста. В результате теста удалось отвергнуть нулевую гипотезу и подтвердить, что снижение цены приводит к увеличению доходности продукта.
- А/В тест на процессе оформления кредитных карт.** Провел А/В тест для оценки влияния более агрессивной продажи услуги на доходность кредитных карт. В качестве целевой метрики выбрал средний NPV по клиентам. Использовал исторические данные для анализа корреляции между параметрами и расчета размера выборки. Провел односторонний z-тест, который показал, что новый способ продажи услуги не приводит к значительному увеличению доходности. В результате гипотеза о росте доходности не подтвердилась.