ИВАН ЖУКОВ

Milton Keynes, UK | +447784544940 | @ivanzhukov0711 | zhiv88@gmail.com | linkedin.com/in/ivan-zhukov/

Обо мне

Аналитик данных с 7-летним стажем работы в баковской сфере и финтехе.

Компетентен в анализе сложных наборов данных, создании отчетов и визуализаций.

Владею практическими навыками работы с SQL, Python (Pandas, PySpark) и Tableau.

Сейчас я работаю удаленно, но открыт для новых возможностей в Великобритании или в удалённом формате.

Ключевые навыки

- Data Analysis
- Data Visualisation
- Reports Creation
- Machine Learning
- SQL, Python, Apache Spark
- Data Cleaning & Pre-processing
- Data-led Problem Solving
- Cross-functional Collaboration
- Project Adaptability

Опыт работы

Gidfinance Янв. 2024 – по н. в.

Финтех стартап, специализирующийся на обогащении данных и лидогенерации для микрофинансовых организаций.

Аналитик данных. Финтех В2В

Технический стек: SQL – 50%, Python (Pandas, Seaborn) – 50%.

oneFactor Янв. 2021 – Фев. 2024

Высокотехнологичная компания, входящая в группу МегаФон, специализирующаяся на скоринговых услугах и лидогенерации на основе внешних данных для банков и микрофинансовых организаций.

Аналитик данных. Финтех В2В

Технический стек: SQL – 70%, Python (Pandas, Seaborn), Apache Spark – 30%.

- Создал подробные ежедневные отчеты по мониторингу эффективности кампаний в части лидогенерации для более чем 10 различных клиентов. Показатели для мониторинга и анализа: объем отправок, стоимость выдачи, конверсия прокси, каннибализация сигналов, выполнение плана отправки лидов.
- Улучшил текущие кампании. Провёл ревизию логики компании и оптимизировал охват сигналов на основе мониторинга и разовых исследований (удалил менее эффективные сигналы и добавил новые). Разработал новые пайплайны для обработки данных различных телекоммуникационных данных (автоматическая обработка в Spark для бизнес-подхода). Внедрил 45 пайплайнов для различных типов сигналов, общее количество текущих пайплайнов в репозитории продукта 200.
- Обрабатывал разовые запросы клиентов, проведя более 30 детальных анализов для проверки точности конверсионных воронок и выявления возможностей для их улучшения. Полученные результаты использовались для совершенствования предложений и услуг.
- Разработал новые типы SMS-сообщений для описания клиентского опыта в работе с банками, МФО и страховыми компаниями (проанализировал и разработал 16 типов сигналов из 43), 9 из них были разработаны для более точного таргетинга различных сегментов клиентов, а 7 для конкретных аудиторий.
- Выполнял предпродажных мероприятия, направленные на быстрое тестирование гипотез, подготавливая данные для пилотных кампаний и обеспечивая выполнение требований клиентов.
- Общее количество клиентов увеличилось с 13 до 30, а годовая выручка выросла с \$10 млн до \$16 млн в период с 2021 по 2024 год.

Банк Открытие Сен. 2019 – Янв. 2021

Один из 10 крупнейших банков России.

Руководитель направления. Департамент Розничных Рисков

Технический стек: SQL (PL / SQL) – 80%, MS Excel – 15%, MS PowerPoint – 5%.

- Выявил ошибку в кредитном конвейере в рамках интеграции CRM с базой данных рисков, что привело к восстановлению кредитного процесса для 110 000 клиентов по зарплатным проектам и финансовому восстановлению в размере \$3 млн за шестимесячный период.
- Участвовал в разработке технических требований и тестировании основных таблиц кредитного конвейера PACL со стороны отдела рисков (кросс-функциональное сотрудничество с IT и техническими отделами). Результат: ускорение процессов анализа и одобрение клиентских партий для рассылки утвержденных предложений. Личный SLA одобрение и анализ в течение 1 дня с момента автоматической подготовки партии.
- Усовершенствовал методику расчета доходов на основе максимальной долговой нагрузки, учитывающую полные и частичные погашения кредитов, что позволило снизить риск валовых потерь (GL risk) на 0,4% для клиентов с низким кредитным рейтингом (на основе внутренней информации и данных Бюро кредитных историй).

- Провел исследование внутреннего мошенничества в отделениях банка совместно с внутренней службой безопасности (мониторинг транзакций, изменение данных на этапе подачи/выдачи кредита, география снятия наличных). Результат: выявлено 6 подозрительных действий сотрудников, на основании которых были инициированы внутренние аудиты.
- Обучал младших аналитиков в отделе оффлайн кредитования, онбординг по базовым навыкам работы в SQL и бизнес-процессам банка

Группа Ренессанс Страхование

Авг. 2018 – Авг. 2019

Ведущая российская страховая компания, предоставляющая полный спектр услуг по автострахованию, страхованию недвижимости и здоровья.

Главный специалист. Отдел CRM и машинного обучения.

Технический стек: SQL (T-SQL) – 90%, MS Excel – 10%.

- Совместно с отделом цифрового страхования, автоматизировал подготовку клиентских списков для колл-центра по задаче продления автостраховых контрактов, время подготовки было сокращено с 1,5 недель до 4 дней.
- Разработал отчеты в SSRS для подразделения цифрового страхования, включая диаграммы и таблицы воронки продаж.
- Взаимодействовал с IT-отделом для исправления ошибок в DWH и оптимизации процедур отчетности

Дек. 2017 – Авг. 2018

Крупнейший частный банк в России. По данным рейтингов РБК и Forbes — седьмой в России банк по объёму активов (среди частных банков — первый).

Главный аналитик. Департамент корпоративного бизнеса. Финансовый блок.

Технический стек: SQL (T-SQL) – 80%, MS Excel – 15%, MS PowerPoint – 5%.

- Разработал автоматизированный калькулятор ROI для отдельных клиентов и сегментов CIB, используя готовую методологию для реализации скрипта на SQL
- Совместно с HR-департаментом реализовал модель численности отдела продаж CIB с оценкой текущей нагрузки каждого менеджера и подразделения. Создал отчет в SRSS с ежедневными обновлениями и рекомендациями по оптимизации эффективности подразделения.
- Отраслевая аналитика, анализ по данным первичных источников информации, отчетности Центрального Банка России, отчетности банков по МСФО

Банк Зенит Окт. 2016 – Дек. 2017

Крупный универсальный банк, возглавляющий одноименную банковскую группу. Бизнес ориентирован преимущественно на комплексное обслуживание крупных компаний и состоятельных частных клиентов.

Главный экономист. Малый и Средний бизнес. Отдел аналитики и прогнозирования.

Технический стек: MS Excel (+VBA) – 80%, MS PowerPoint – 20%.

- Автоматизировал подготовку отчетности по портфелю активов, пассивов и NPL для малых и средних предприятий (МСП), сократив время подготовки данных для еженедельных встреч с 2 дней до 3 часов, что позволило более оперативно анализировать динамику показателей с учётом детализации данных и географии сети.
- Внедрил автоматизированную форму для расчета мотивации менеджеров по привлечению и сопровождению клиентов на основе объема выполненной работы, сократив время выполнения процесса с 1 рабочего дня до нескольких часов.
- Разработал калькуляторы тарифов для отдела продаж (размер комиссии и переплат по кредитам в зависимости от параметров кредита), что избавило менеджеров от необходимости выполнять расчеты самостоятельно.
- Участвовал в сборе информации для анализа конкурентной среды по различным типам продуктов (кредиты, инвестиционное страхование, депозиты и т.д.)

Центральная пригородная пассажирская компания (ППК)

Мар. 2015 – Окт. 2016

Крупнейший пригородный пассажирский перевозчик России, с долей рынка 80% на железнодорожном узле Москвы

Ведущий специалист-аналитик в отделе маркетинга и мониторинга

Образование

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана 2007 - 2013

Специалист. Факультет энергомашиностроения, Ядерные реакторы и установки

Специалист. Факультет инженерного бизнеса и менеджмента

Навыки и знание языка

Знание языка: Русский (родной), Английский (В2), Немецкий (А2).

Технические навыки: SQL, Python (Pandas, Seaborn), Apache Spark (PySpark), Impala, Excelm Tableau, Data Analytics, Data Visualisation.