

Дмитрий Охлопков, Junior Product Manager

Санкт-Петербург, 20 лет

okhlopkovdm@gmail.com | +7 (981) 183-15-30 | t.me/tmokkus

О себе

Меня зовут Дмитрий — я Junior Product Manager, прошел обучение в симуляторе «Управление продуктом на основе данных» от GoPractice и прохожу обучение в ВШЭ, умею использовать рассчитывать метрики, использовать в работе когортный анализ и A/B тестирование с проверкой доверительного интервала. Я могу помочь в таких задачах, как сбор и анализ данных о конкурентах, их продуктах, составление вопросов на основе данных и целей, провести интервью, формированием гипотез.

Ссылка на портфолио с задачами

Ссылка на решенные тестовые задания

НАВЫКИ

- Понимание метрик бизнеса (CAC, LTV, Retention, ROI и т.д.) и UNIT-экономики.
- Проектирование и улучшение воронки продаж.
- Генерация, проверка и приоритизация гипотез.
- Работа с пользователями: JTBD, User Research, Persona.
- Инструменты: Notion, Figma, Excel, Python3.7+, SQL, Amplitude.
- Анализ изменений с помощью данных и A/B-тестов.
- Маркетинговая аналитика.

ОБРАЗОВАНИЕ

НИУ ВШЭ, «Менеджмент» и «Прикладная математика и информатика», 2026

GoPractice, управление продуктом на основе данных, 2023, доля правильных ответов: 89%

ОПЫТ РАБОТЫ

Проектная деятельность

Python разработчик

Сентябрь 2022 — по настоящее время

Беру различные заказы для создания программных решений с интеграциями различных сервисов, делаю анализ потребностей клиента и преобразую их в концепцию продукта, помогаю с улучшением и проектированием и внедрением воронки продаж в архитектуру телеграм-ботов.

— Внедрял в архитектуру телеграм-ботов воронки продаж AAARRR.

Результаты:

— Провел 2 проекта по взаимодействию с клиентом в образовательном продукте, сделав весь CJM клиента и 1 проект для привлечения пользователей b2c.

— Увеличил скорость ответа на клиентские вопросы в среднем в 1,5 раза за счет разработки бота для тех. поддержки и внедрения FAQ раздела для Alice K.

— Предложил клиенту Alice K внедрить новый канал привлечения b2c-клиентов, CAC которого оказался в 2 раза меньше среднего CAC других каналов.

Испытательная лаборатория Северный Город (Испытания строительных объектов и конструкций)

Менеджер по продажам

март 2022 — июнь 2022

Отвечал за продажи и реализацию для b2c и b2b клиентов. Увеличил удержание клиентов с 25% до 35%, поддерживая и развивая долгосрочные партнерские отношения, тем самым уменьшив общий САС. Увеличил конверсию физических лиц с первого звонка до покупки услуг с 20% до 40% с помощью внедрения идеи “решить проблему клиента”, а не “продать решение клиенту”.