

Ленкова Виктория Дмитриевна

Аналитик данных · BI-аналитик

victoria11.ru@gmail.com

WhatsApp: +995557447159

Telegram: @usvica

lenkova-analytics.site



Только онлайн · Полная, частичная и проектная занятость

Живу в Тбилиси, Грузия.

Рассматриваю только онлайн-сотрудничество. К переезду не готова.

Работаю по трудовому договору в соответствии с ТК РФ, по договору ГПХ, по трудовому договору в соответствии с ТК Грузии или как ИП в Грузии.

Обо мне

Продуктовый аналитик с опытом в коммерческой и продуктовой аналитике с 2019 года.

Специализируюсь на росте выручки через решения на основе данных: unit-экономику, сегментацию, воронки и ценообразование. Разрабатываю и внедряю аналитические решения, влияющие на ключевые бизнес-показатели. Работаю на стыке аналитики, маркетинга и коммерции, помогая бизнесу принимать обоснованные решения. Предпочитаю роль индивидуального эксперта с влиянием на бизнес, без операционного управления командой.

Образование

Байкальский государственный университет экономики и права, 2015. Торговое дело: коммерция и логистика.

Дополнительное образование: графический дизайн, Университет «21 ВЕК», 2025.

Знание языков

Русский — родной

Компетенции и инструменты

Анализ рынка · Запуск новых продуктов · Анализ ассортимента · Ценообразование · Power BI · Сквозная аналитика · Unit-экономика · SQL · Работа с системами аналитики · Data Analysis · Big Data · DAX · Анализ бизнес-показателей · Работа в команде · A/B-тестирование · Факторный анализ · Когортный анализ · Power Query

Инструменты и технические компетенции

Объединяю данные из разных систем, строю аналитические модели и отчётность, автоматизирую регулярные расчёты. Подбираю инструменты с учётом задач бизнеса и существующей инфраструктуры.

SQL и базы данных

Продвинутый SQL: JOIN, CTE, подзапросы, агрегации, оконные функции и оптимизация запросов. Работаю с Microsoft SQL Server / T-SQL, ClickHouse, PostgreSQL и BigQuery, создаю аналитические витрины данных.

BI и моделирование

Разрабатываю отчётность и модели данных в Power BI, использую DAX и Power Query. Работаю с DataLens и Apache Superset. Собираю требования, согласовываю показатели, проверяю расчёты и обучаю пользователей.

Готова к переходу на другие BI-системы.

Python и автоматизация

Использую Python 3.12, pandas, NumPy, Matplotlib и openpyxl для обработки, анализа и визуализации данных, автоматизации и работы с API. Разрабатываю Telegram-ботов и прикладные решения на Python.

Интеграции и загрузка данных

Работаю с Apache Airflow, настраиваю получение данных из внешних систем через API и интеграции CRM → API → БД. Использую API Яндекс.Метрики и Яндекс.Директа.

Таблицы и подготовка данных

Excel, сводные таблицы, Power Query, Power Pivot, Google Sheets и Google Apps Script.

Веб- и маркетинговая аналитика

Яндекс.Метрика, Яндекс.Директ, Google Analytics 4 (GA4), Adobe Analytics и Google Tag Manager. Анализирую эффективность каналов привлечения и маркетинговые воронки.

Методы анализа

Факторный и динамический анализ, план-факт анализ, прогнозирование, когортный анализ, RFM-сегментация, LTV, ABC/XYZ-анализ, воронки, A/B-тестирование и проверка гипотез, unit-экономика, анализ выручки, продаж, маржинальности и себестоимости, анализ эффективности промо и маркетинговых активностей, клиентская и продуктовая аналитика.

Ноябрь 2019 — настоящее время

Холдинг X100

Ведущий аналитик · коммерческая аналитика

Зона ответственности и ключевые задачи

- Аналитика коммерческих показателей — выручки, маржинальности, себестоимости и структуры продаж — на уровне четырёх брендов, 65+ городов и 150+ торговых точек.
- Разработка и внедрение unit-экономики на уровне транзакций для управления каналами продаж и коммерческой политикой.
- Полное управление ценообразованием: формирование ценовой стратегии, установка и соблюдение KPI по себестоимости, разработка и управление шестью прайсами в зависимости от регионов и конкурентной среды.
- Оцифровка маркетинга и построение сквозной аналитики (CPL, CPO, LTV, ROI), анализ эффективности каналов привлечения.
- Разработка, тестирование и внедрение гипотез по росту ключевых бизнес-метрик.
- Построение BI-отчётности (Power BI / SQL) для коммерции, маркетинга, ассортимента, акций и клиентских коммуникаций.
- Автоматизация бизнес-процессов с последующей передачей решений в IT для масштабирования.
- Анализ клиентского поведения: когортный анализ, RFM, LTV и воронки.
- Взаимодействие с руководителями маркетинга, операционного блока, производства, закупок и HR для внедрения аналитических решений.

Ключевые достижения

- Разработала и внедрила новую механику программы лояльности: доля активных пользователей выросла примерно с 12% до 40% клиентской базы; решение масштабировано на несколько брендов.
- Разработала методологию unit-экономики, используемую для формирования KPI по каналам продаж и принятия решений в коммерческой политике.
- Полностью выстроила систему ценообразования для четырёх брендов: шесть прайсов, 65+ городов, прямая ответственность за цены и их экономическую эффективность.
- Автоматизировала ключевые процессы, в том числе согласование акций, что привело к практически полному устранению ошибок и срывов запусков.
- Участвовала в оптимизации операционных процессов, в том числе модели эффективности персонала, применяемых на уровне всей сети.

Ноябрь 2020 — сентябрь 2024

ООО «Студия Лидс»

Аналитик-маркетолог

Зона ответственности и ключевые задачи

- Участие в разработке механики масштабной годовой акции по вовлечению вебмастеров и рекламодателей, поддержка аналитикой на всех этапах процесса.
- Аналитическое сопровождение внедрения акции, включая расчёт KPI и контроль эффективности действий участников.
- Построение сегментации вебмастеров для оптимизации работы аккаунт-менеджеров и повышения эффективности взаимодействия с партнёрами.
- Проектирование и внедрение BI-отчётности для маркетинга, аккаунтинга, финансов и продаж: сбор требований, обучение пользователей и адаптация отчётов под регулярные бизнес-процессы.
- Построение сквозной аналитики и маркетинговой воронки с интеграцией всех рекламных каналов, анализ результатов и подготовка рекомендаций для стратегических решений.
- Регулярная проверка гипотез по улучшению ключевых бизнес-показателей и операционных процессов, участие в формировании стратегии роста трафика.
- Веб-аналитика для определения ключевых показателей эффективности онлайн-кампаний.

Ключевые достижения

- Участвовала в команде разработки и внедрения масштабной акции со стороны аналитики: рассчитывала KPI и контролировала эффективность действий участников. Акция способствовала росту активности и лояльности вебмастеров в условиях высокой конкуренции в B2B-сегменте.
- Полностью выстроила BI-отчётность для маркетинга, аккаунтинга, финансов и продаж: собрала требования, создала витрины данных, настроила отчёты под потребности отделов и обучила пользователей, обеспечив единый источник данных для принятия решений.
- Построила сквозную аналитическую модель маркетинговых кампаний от затрат на привлечение до коммерческого результата, которую директор по маркетингу использовал для управления работой команды.
- Внедрила методики A/B-тестирования и проверки гипотез, обеспечив систематический подход к улучшению процессов привлечения и развития партнёров.

Проектная работа в Data solution

В составе группы аутсорс-аналитиков Data solution выполняла проекты для компании по продаже металлопроката, работала с данными маркетплейсов и отчётностью сети МРТ-кабинетов.

Компания по продаже металлопроката

- Разработала методологию оценки оборачиваемости и достаточности запасов с учётом сроков поставки. Выявляла неликвиды, избыточные остатки и риск дефицита; подготовила рекомендации по закупкам и сокращению складских остатков.
- Создала дашборды и уведомления о пополнении. Построила отчётность по менеджерам, клиентским портфелям и воронке заказов; рекомендации по продажам учитывали маржинальность и задачи управления запасами.

Сеть центров МРТ | BI и аналитика

- Объединила данные 1С и CRM в PostgreSQL, разработала аналитические витрины и BI-дашборды по продажам, загрузке кабинетов и клиентской воронке.
- Выявила периоды недозагрузки и причины потери клиентов, подготовила рекомендации по распределению записей. Выполнила сегментацию и когортный анализ, разработала подход к программе лояльности для повторных обращений.

Продажи на Wildberries и Ozon | BI и коммерческая аналитика

- Настроила консолидацию данных Wildberries, Ozon, внутреннего учёта и «МоегоСклада». Разработала витрины, модель P&L и unit-экономики, методику распределения постоянных расходов.
- В расчётах учла комиссии, логистику и хранение, себестоимость, внешнюю доставку, таможенную, упаковку, складские расходы, зарплату, аренду и коммунальные расходы. Оценивала прибыльность по маркетплейсам, товарным группам и SKU.
- Контролировала оборачиваемость и достаточность запасов, готовила рекомендации по пополнению. Анализировала влияние рекламы, цен и ассортимента на продажи и финансовый результат.