Илья Петрук

Product Manager

Product Development · B2C / E-commerce · GTM · AI-автоматизация

Москва · Удалённо / офис
+7 920 203-39-53
wwwtve@wwwtve.ru
@wwwtveee



250
SKU в управлении
2 бренда · 4 категории

+8% / +12%
рост выручки категорий
2024 / 2025 год к году

≈1 300
единиц за два месяца
темп продаж ≈70% выше плана

≈15%
снижение расходов
логистика на единицу

ОБО МНЕ

Продуктовый менеджер с опытом бренд-менеджмента и предпринимательским бэкграундом. Веду физические B2C-товары по полному циклу: от исследования рынка, выбора модели и работы с китайскими фабриками до запуска на маркетплейсах, анализа продаж и качества. Работаю с unit-экономикой, превращая данные о закупке, логистике, продвижении и возвратах в продуктовые и коммерческие решения. До перехода в найм создал и продал собственный бизнес.

Люблю работать с данными и метриками. Верю, что этот кусочек рутины способен сделать даже из самого маленького предприятия что-то большее. Являюсь сторонником автоматизаций и AI.

Мне нравится пробовать новое, расширять свои навыки и смотреть на привычные задачи под разными углами. Верю, что развитие происходит там, где есть интересные проекты, сильная команда и желание делать работу не просто хорошо, а с удовольствием и вниманием к деталям.

Очень ценю атмосферу, в которой люди вдохновляют друг друга, свободно обмениваются идеями и вместе создают что-то действительно классное. Для меня важно быть частью такого коллектива - учиться, делиться опытом и расти вместе с командой, в которой рождаются не только классные проекты, но и крепкие рабочие и дружеские отношения!

ОПЫТ РАБОТЫ

ООО «Амата» — Product Manager

Март 2024 — настоящее время

Москва · Детские товары · Дистрибуция

Компания развивает и поставляет товары для детей. Моё направление — коляски, кроватки, электрокачели и стульчики для кормления.

- Веду портфель около 250 SKU брендов Nuovita и Simplicity. Электрокачели и кроватки формируют не менее 40% выручки компании. По внутренним данным, выручка в категориях, за которые отвечаю, в среднем выросла на 8% в 2024 году и на 12% в 2025 году по сравнению с предыдущим годом.
- Разработал и вырастил с нуля изделие, которое в дальнейшем стало флагманским и самым продаваемым на уровне компании и рынка маркетплейсов в России. Первую партию (около 1 300 единиц) продали примерно за два месяца. Темп продаж был примерно на 70% выше плана. Модель больше года была самой продаваемой колыбелью бренда. Всего реализовали около 15 контейнеров. Оптимизация комплектации и упаковки снизила логистические расходы на единицу примерно на 15%.
- Совместно с командой вывел на рынок около 40 новых SKU: анализировал рынок, конкурентов и отзывы, выбирал модели, согласовывал образцы и доработки с фабриками, готовил продуктовую документацию и координировал упаковку, карточки товаров, фото, видео, 3D-контент и запуск на маркетплейсах.
- На основе отзывов покупателей и сравнения с конкурентами уточнил позиционирование флагманской электрокачели, которая ранее продавалась хуже ожидаемого прогноза. Сделал акцент на дизайне бренда, вибромодуле и локализованном приложении. Перенёс позиционирование в упаковку, карточки товара и ТЗ для блогеров. В сумме все эти действия повысили CTR (2%>12%) и CR (0.5%>4%).
- Оценивал образцы, выявлял конструктивные недостатки и согласовывал с фабрикой доработки, комплектацию, брендинг и стоимость. Подготовил множество русскоязычных инструкций и координировал локализацию приложения, упаковок и маркировок с учётом требований импорта и маркетплейсов. После запуска отслеживал отзывы и рекламации.

ООО «АМАТА» (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

- Инициировал и провел внедрение CRM для сервисного центра. Типовые вопросы передали AI-боту, а сложные обращения направили специалистам. Это снизило нагрузку на команду. Единая история обращений помогает выявлять повторяющиеся дефекты и подкреплять рекламации фабрикам конкретными данными. Благодаря CRM начали собирать частичные данные покупателей для дальнейшего взаимодействия.
- Координирую взаимодействие дизайнеров, маркетинга, закупок, сервисного центра, подрядчиков и китайских фабрик; готовлю аналитику для совместных решений с собственником.
- Совместно с командой обновил около 40 карточек премиальных кроватей с помощью генеративного AI — без новых фотосессий и вывода образцов из продажи; удалось избежать затрат на съёмку, предварительно оценённых примерно в 500 тыс. рублей.

Necoffee — Основатель и управляющий

Октябрь 2018 — сентябрь 2023

Белгород · Кофе навынос · Авторские напитки

Независимая кофейня навынос в Белгороде с авторской линейкой фруктовых напитков.

- С нуля создал и развил точку кофе навынос. Отвечал за продукт, бренд, маркетинг, закупки, финансы, команду и операционную работу. К моменту продажи у бренда было больше 5 000 подписчиков в Instagram.
- Разработал линейку фруктовых напитков на основе азиатских рецептур. После запуска месячная выручка выросла примерно на 45%, с 550 до 800 тыс. рублей, и держалась близко к этому уровню около 3-4 месяцев. В пиковой фазе опережали нишу кофеен 2go в регионе на ~250%.
- Организовал производство специализированных стаканов в Китае, снизив стоимость единицы примерно с 25 до 11 (-56%) рублей при повышении качества упаковки, которая в дальнейшем сыграла положительную роль в узнаваемости бренда и повысила LTV.
- Внедрил электронную программу лояльности и push-уведомления. В пиковой фазе удалось достичь 45% уровня проникновения системы, а также повысить возвращаемость покупателя, благодаря автоматической системе отслеживания уходящих покупателей.
- Управлял P&L, ассортиментом, бюджетами, ФОТ и KPI команды; нанимал и обучал бариста.
- Разработал и внедрил автоматизированную систему анализа покупательских корзин, выявляющую наиболее популярные товарные связки. На основе полученных данных оптимизировал ассортимент, разработал комбо-предложения и скорректировал скрипты допродаж бариста.

ОБРАЗОВАНИЕ

Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

Аспирантура, региональная и отраслевая экономика · Ожидаемое завершение · 2027

Экономическая безопасность · Специалитет · 2023

НАВЫКИ

Профессиональные навыки

Развитие и запуск физических продуктов · Координация запуска продукта · Управление ассортиментом · Исследование рынка и обратной связи · Позиционирование и go-to-market · Контрактное производство в Китае · B2C, e-commerce и маркетплейсы · Аналитика маркетплейсов · Influencer-маркетинг · Программы лояльности и удержание клиентов · Unit-экономика и планирование закупок · Управление P&L и операционными финансами · AI-автоматизация · Внедрение CRM и автоматизация поддержки · Анализ CTR и конверсии · Анализ покупательских корзин · Контроль качества и локализация продукции

Софт-скилы

Координация смежных команд · Постановка задач и приёмка результата · Переговоры и рекламации · Найм и обучение сотрудников · Умение находить общий язык с людьми · Поиск компромиссов и согласование интересов · Выстраивание отношений с партнёрами · Урегулирование спорных ситуаций · Аргументация решений на основе данных

Инструменты

Excel · Google Sheets · 1C · Quick Resto · Passteam · Ozon · Wildberries · MPStats · SQL · Python · Pandas · REST API · Telegram Bot API · ChatGPT · Claude · Gemini · AI-агенты · Figma · Adobe Photoshop · Adobe Illustrator · Blender

Русский — Родной · Английский — C1