



ФИО: Титова Наталия Николаевна
Компания: ООО САС Институт
Контактный телефон: +7(495) 937-41-51 +7(906) 748-0530

Должность / Основные роли

Бизнес-консультант по клиентской аналитике

апрель 2018 - настоящее время

Круг обязанностей

- Разработка концепции сегментации, стратегии развития полученных сегментов, формирование маркетингового плана целевых кампаний;
- Определение KPI по охвату клиентской базы персональными предложениями;
- Разработка целевых маркетинговых кампаний (определение целей, механик, сроков кампаний, каналов коммуникаций);
- Разработка политики контактов, создание библиотеки типовых кампаний, формирование требований к отчетности по оценке эффективности кампаний, передача бизнес-экспертизы, обучение;
- Разработка CRM-стратегии для клиентов

Опыт работы до ООО САС Институт

| | | |
|--------------------------|---|--------------------------------------|
| Компания | Lamoda | <u>август 2017 – апрель 2018</u> |
| Сектор | Retail & e-commerce (интернет-магазин одежды) | |
| Роль | Руководитель группы анализа клиентских данных | |
| Круг обязанностей | <ul style="list-style-type: none">• Разработка стратегий коммуникации с клиентами и настройка акций и коммуникаций в системе;• Разработка, создание и обновление предиктивных моделей и клиентских сегментаций (SPSS): поведенческая сегментация клиентов на основе покупок, персонализированная рассылка, MBA, прогнозирование оттока;• Организация подготовки и контроль отправки маркетинговых email, смс, viber- рассылок, Push - уведомлений, анализ их эффективности и подготовка предложений по их оптимизации;• Построение товарных рекомендаций;• Контроль формирования отчетности по результатам маркетинговых рассылок, реализации маркетинговых программ, программ лояльности и пр. | |

| | | |
|--------------------------|---|----------------------------------|
| <u>Компания</u> | <u>Техносила</u> | <u>апрель 2016 – август 2017</u> |
| Сектор | Retail & e-commerce (магазин бытовой техники и электроники) | |
| Роль | Старший эксперт по аналитике дирекции электронной торговли | |
| Круг обязанностей | <ul style="list-style-type: none">• Создание и поддержание клиентской базы данных на основе продаж. Руководство процессом разработки и создания облачного хранилища данных;• Сегментация клиентской базы на основе транзакционных данных. Кросс-категорийный анализ;• Разработка стратегии маркетинговых коммуникаций. Определение целевой аудитории, механик воздействия с последующим анализом результатов;• Разработка методологии по выявлению ключевого ассортимента для ускорения работы отделов и департаментов (Отделы : коммерческий, контент, маркетинг и управление продвижением);• Анализ ассортимента и ассортиментных матриц, затрат, анализ рекламных кампаний на сайте, оценка эффективности проводимых маркетинговых активностей;• Сегментация клиентской базы на основе транзакционных данных. Рассылка и отслеживание эффективности e-mail и sms коммуникаций.• Создание и автоматизаций регулярной отчетности для ТОП-менеджмента и сотрудников компании.• Описание бизнес-требований и написание ТЗ для отделов разработки и BI | |

| | | |
|------------------------|--|----------------------------------|
| <u>Компания</u> | <u>Эльдорадо</u> | <u>апрель 2014 – апрель 2016</u> |
| Сектор | Retail (магазин бытовой техники и электроники) | |
| Роль | Аналитик отдела анализа розничных продаж и экспансии | |

Круг обязанностей

- Создание математических моделей для прогнозирования выручек новых магазинов;
- Расчет предпосылок для операционного планирования (сезонность, модели расчета трендов), включая разработку / улучшение методологии расчета;
- Менеджмент по оценке эффективности и планированию промо-акций: промо адресность (promo targeting), оценка промо акций (ожидание/факт), оптимизация списков для промо;
- Создание математических моделей для прогнозирования результатов будущих акций и инициатив, в т.ч. расчет вариантов развития событий ("Что-Если?" анализ, анализ - чувствительности);
- Анализ оборачиваемости товара по выделенному ассортименту (прогнозирование, ABC - анализ, SWOT - анализ, прогнозирование трендов);

Образование**2007 – 2012**

МИЭМ НИУ ВШЭ – Московский государственный институт электроники и математики Национального исследовательского университета Высшая школа Экономики (Математик- экономист)

Профессиональные навыки и знания**Личностные качества**

- Нацеленность на результат. Умение выстраивать отношения и направлять команду на решение поставленных задач;

Профессиональные знания

- Опыт управления внутренними проектами и рабочими группами;
- Понимание маркетинговых процессов, глубокие знания инструментов online и offline - продвижения и умение их использовать комплексно.
- Уверенные знания принципов онлайн - продаж, бизнес-процессов интернет-магазина, а также реализация практических решений для Retail по товарной и клиентской аналитике;
- Знание основ Data Mining. Умение и желание копаться в данных

Навыки программирования

PL/SQL, DAX, Python

Языки

Русский, Английский