



КОЗЛОВ ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

Product Manager (Fintech, B2B2C)

Удалённо | +7 (995) 656-99-66 (Telegram) | soloaskme@gmail.com

Языки: русский (родной), английский (C1), чешский (C1)

О СЕБЕ

Product Manager с опытом более 4 лет в финтехе и цифровом банкинге в РФ и США. С нуля запустил платформу лидогенерации для рынка США (B2B2C, от идеи до продакшна за 5 месяцев) и увеличил конверсию заявки в продажу с 31% до 75%. В МТС Банке поднял долю цифровых продаж с 9% до 30% и удвоил конверсию MAU в продажу. Экспертиза: лидогенерация, ping/post-аукционы, корпоративный ДБО.

ОПЫТ РАБОТЫ

Money Broker LLC — FINLEADGEN & BrokerMoney

Авг 2025 — наст. время

Product Manager | США (удалённо)

B2B2C-платформа лидогенерации в consumer finance для рынка США: лендинги и формы заявок на займы, аукционный движок ping/post с маршрутизацией лидов покупателям по API. Смежный продукт BrokerMoney — Android-приложение и веб-платформа персональных финансов.

- **Запустил платформу от идеи до продакшна за 5 месяцев:** продуктовая стратегия, архитектура, интеграции с партнёрами и go-to-market; руководил распределённой командой разработчиков, дизайнеров, копирайтеров и фрилансеров.
- **Увеличил конверсию заявки в продажу с 31% до 75% (+142%):** переработал логику маршрутизации в ping/post-аукционе и интегрировал 5 покупателей лидов (в т. ч. LeadsMarket, RoundSky, LeadStackMedia, CashPotUSA) — аукцион, маршрутизация и postback по API.
- **Повысил конверсию лендинга (просмотр → заявка) с 35% до 50% (+43%)** на платном трафике за счёт системных A/B-тестов и оптимизации воронки.
- **Запустил платные каналы привлечения (Facebook Ads, Reddit Ads)** с контролем unit-экономики (EPL, CPA, EPC); спроектировал стратегию монетизации отклонённого трафика (credit repair, debt relief, credit builder) для роста EPL сверх основной продажи.
- **Построил аналитическую инфраструктуру (PostgreSQL + Metabase),** дашборды: EPL по тирам, эффективность партнёров, requested-to-paid, атрибуция UTM/sub-ID — основа data-driven решений.
- **Обеспечил соответствие регуляторным требованиям США (TCPA, FCRA, CCPA, FTC Act, правила CFPB):** спроектировал и внедрил ограничения маршрутизации лидов на уровне штатов.
- **Встроил AI-инструменты (Claude Code, Cowork) в продуктовый цикл:** прототипы лендингов и приложения, автогенерация спецификаций и отчётов, скрипты обработки данных на Python/JS — сократил путь от идеи до production-ready результата.

Группа компаний «РОЛЬФ»

Мар 2025 — Дек 2025

Старший бизнес-аналитик (проектная работа) | Москва

Один из крупнейших автодилеров России. CRM-платформа «Флора» для сервисных операций — проектирование с нуля на замену legasy-систем.

- **Провёл сквозной бизнес-анализ 7 сервисных доменов** (заказ-наряды, запчасти, склад, субподряд, гарантия, страхование, биллинг): декомпозиция As-Is и целевая модель процессов To-Be.
- **Спроектировал целевую архитектуру CRM и определил объём MVP:** бизнес- и функциональные требования, CJM, правила миграции — фундамент масштабируемой B2B-платформы.
- **Определил требования к интеграциям с OMS, WMS, бухгалтерией и Audatex;** спроектировал контрольные механизмы против фрода и ошибок с аудитом действий пользователей.

МТС Финтех / МТС Банк

Апр 2023 — Мар 2025

Product Manager, корпоративный ДБО | Команда 12+

Банк экосистемы МТС. Цифровая витрина ДБО для корпоративных клиентов; пришёл бизнес-аналитиком в апреле 2023, с сентября 2023 — Product Manager.

- **Увеличил долю цифровых продаж с 9% до 30% (+21 п. п.) за 2024 год:** запустил 4 новых канала продаж в ДБО и cross-sell-триггеры.

- Удвоил конверсию MAU в продажу и увеличил число уникальных продуктов на клиента с 1,7 до 2,5 (2024); среди новых каналов — поиск продуктов с рекомендательным движком (27% конверсии из клика в заявку).
- Запустил с нуля зарплатный проект как Product Owner: MVP за 1 год, команда 10–15 человек, интеграция с АБС (расчёт зарплат, реестр сотрудников, выпуск и перевыпуск карт); перевёл клиентов с legacy-систем, MAU +6%.
- Повысил конверсию MAU в действие на 15%: персонализированные «быстрые действия» на главном экране (переводы, платежи, депозиты) на основе поведенческих данных.
- Снизил число инцидентов на 18%, внедрив мониторинг скорости загрузки экранов и ошибок платформы; NPS за 2024 год вырос в 1,5 раза.
- Построил дерево продуктовых метрик для оценки запусков фич и приоритизации бэклога; руководил направлением бизнес-анализа, нанимал аналитиков в кластер.

Тинькофф Банк / Т-Банк

Ноя 2021 – Мар 2023

Бизнес-аналитик (фев 2022 – мар 2023) | Клиент-менеджер (ноя 2021 – янв 2022)

- Разрабатывал и внедрял новые процессы для сотрудников и клиентов; выявлял точки роста и проверял гипотезы на данных.
- Формировал бизнес-требования и процессную документацию вместе с дизайнерами, разработчиками и бизнес-заказчиками; консультировал англоязычных клиентов банка.

ОБРАЗОВАНИЕ

РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва	2026
Бакалавриат, прикладная информатика в экономике	
Карлов университет, Пльзень, Чехия	2020
Медицина (незавершённое высшее)	

НАВЫКИ

Product Strategy | Roadmap | Backlog Management | A/B-тесты | Unit-экономика | Discovery | CJM | JTBD | MVP | CRO | User Research | Go-to-Market | Продуктовые метрики | OKR/KPI | Fintech | Цифровой банкинг (ДБО) | Корпоративный банкинг | Consumer Lending | Лидогенерация | Ping/Post | Marketplace | B2B2C | CRM | Compliance США (TCPA, FCRA, CCPA, CFPB) | SQL | Python | PostgreSQL | Metabase | Google Analytics | REST API | Swagger | Jira | Confluence | BPMN | UML | Figma | Miro | Agile/Scrum | Claude Code | AI-прототипирование