



Дьяков Павел Вячеславович

Мужчина, 43 года, родился 15 февраля 1983

+7 (926) 5257768 — предпочитаемый способ связи
pdiykov@yandex.ru

Проживает: Москва, м. Лухмановская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов работать удалённо, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Ведущий менеджер по работе с маркетплейсами

Специализации:

- Аналитик
- Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог
- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Руководитель отдела продаж
- Финансовый менеджер

Тип занятости: частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 18 лет

Апрель 2026 —
настоящее время
4 месяца

LEBO Coffee

Продукты питания

- Чай, кофе (продвижение, оптовая торговля)
- Чай, кофе (производство)

Ведущий менеджер по развитию электронной коммерции

Развитие продаж и аналитика:

1. Разработка и реализация стратегии продвижения бренда на маркетплейсах (Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет и др.).

Анализ конкурентной среды, выявление трендов и нишевых возможностей для бренда. Сегментация ассортимента, определение ключевых SKU для фокусировки рекламных бюджетов.

Мониторинг динамики продаж, выявление "узких мест" и разработка мер по их устранению.

2. Оптимизация карточек товаров и контента

Полный контроль за наполнением карточек: SEO-оптимизация заголовков, описаний, ключевых слов.

Анализ и улучшение визуального контента (фото, видео, 3D-модели) для повышения конверсии.

Проверка соответствия карточек требованиям маркетплейсов, устранение ошибок модерации. Тестирование различных вариантов описаний и изображений для повышения CTR.

3. Управление рекламными кампаниями

Настройка и оптимизация внутренней рекламы (Wildberries Ads, Ozon Boost).

A/B-тестирование рекламных объявлений, ставок и таргетинга.

Контроль ROI рекламных кампаний, перераспределение бюджета для максимальной эффективности.

Использование инструментов аналитики (MPstats, Ozon Seller Analytics) для прогнозирования спроса.

4. Логистика и управление остатками

Планирование поставок с учетом сезонности и промо-активностей.
Контроль за отгрузками на FBV (Fulfillment by Wildberries/Ozon) и региональные склады.
Минимизация потерь из-за брака, просроченных остатков или неликвидов.
Оптимизация складской логистики для снижения затрат на хранение и доставку.

5. Работа с отзывами и репутацией бренда

Мониторинг и анализ отзывов покупателей, оперативное реагирование на негатив.
Разработка стратегии повышения лояльности (программы лояльности, бонусы за отзывы).
Взаимодействие со службой поддержки маркетплейсов для решения спорных ситуаций.

6. Взаимодействие с поставщиками и внутренними отделами

Переговоры с поставщиками по условиям сотрудничества и закупочным ценам.
Согласование промо-акций, специальных условий для увеличения маржинальности.
Координация работы с отделом маркетинга для синхронизации онлайн- и офлайн-активностей.

7. Отчетность и аналитика

Формирование еженедельных/ежемесячных отчетов по продажам, марже, конверсии.
Подготовка рекомендаций для руководства по оптимизации ассортимента и ценовой политики.
Прогнозирование продаж на основе исторических данных и рыночных трендов.

Февраль 2024 —
настоящее время
2 года 6 месяцев

VITACCI & BASCONI

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)
- Интернет-магазин

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)
- Товары для детей (продвижение, оптовая торговля)

Ведущий менеджер по работе с маркетплейсами

Развитие продаж и аналитика:

1. Разработка и реализация стратегии продвижения бренда на маркетплейсах (Wildberries, Ozon, La Moda, Яндекс.Маркет и др.).
Анализ конкурентной среды, выявление трендов и нишевых возможностей для бренда.
Сегментация ассортимента, определение ключевых SKU для фокусировки рекламных бюджетов.
Мониторинг динамики продаж, выявление "узких мест" и разработка мер по их устранению.
2. Оптимизация карточек товаров и контента
Полный контроль за наполнением карточек: SEO-оптимизация заголовков, описаний, ключевых слов.
Анализ и улучшение визуального контента (фото, видео, 3D-модели) для повышения конверсии.
Проверка соответствия карточек требованиям маркетплейсов, устранение ошибок модерации.
Тестирование различных вариантов описаний и изображений для повышения CTR.
3. Управление рекламными кампаниями
Настройка и оптимизация внутренней рекламы (Wildberries Ads, Ozon Boost, La Moda Promo).
A/B-тестирование рекламных объявлений, ставок и таргетинга.
Контроль ROI рекламных кампаний, перераспределение бюджета для максимальной эффективности.
Использование инструментов аналитики (MPstats, Ozon Seller Analytics) для прогнозирования

спроса.

4. Логистика и управление остатками

Планирование поставок с учетом сезонности и промо-активностей.

Контроль за отгрузками на FBY (Fulfillment by Wildberries/Ozon) и региональные склады.

Минимизация потерь из-за брака, просроченных остатков или неликвидов.

Оптимизация складской логистики для снижения затрат на хранение и доставку.

5. Работа с отзывами и репутацией бренда

Мониторинг и анализ отзывов покупателей, оперативное реагирование на негатив.

Разработка стратегии повышения лояльности (программы лояльности, бонусы за отзывы).

Взаимодействие со службой поддержки маркетплейсов для решения спорных ситуаций.

6. Взаимодействие с поставщиками и внутренними отделами

Переговоры с поставщиками по условиям сотрудничества и закупочным ценам.

Согласование промо-акций, специальных условий для увеличения маржинальности.

Координация работы с отделом маркетинга для синхронизации онлайн- и офлайн-активностей.

7. Отчетность и аналитика

Формирование еженедельных/ежемесячных отчетов по продажам, марже, конверсии.

Подготовка рекомендаций для руководства по оптимизации ассортимента и ценовой политики.

Прогнозирование продаж на основе исторических данных и рыночных трендов.

8. Обучение персонала.

Октябрь 2023 —
Февраль 2024
5 месяцев

THOMAS MUNZ

www.thomasmunz.ru/

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Ведущий менеджер по работе с маркетплейсами

1. Развитие продаж и аналитика

Разработка и реализация стратегии продвижения бренда на маркетплейсах (Wildberries, Ozon, La Moda, Яндекс.Маркет и др.).

Анализ конкурентной среды, выявление трендов и нишевых возможностей для бренда.

Сегментация ассортимента, определение ключевых SKU для фокусировки рекламных бюджетов.

Мониторинг динамики продаж, выявление "узких мест" и разработка мер по их устранению.

2. Оптимизация карточек товаров и контента

Полный контроль за наполнением карточек: SEO-оптимизация заголовков, описаний, ключевых слов.

Анализ и улучшение визуального контента (фото, видео, 3D-модели) для повышения конверсии.

Проверка соответствия карточек требованиям маркетплейсов, устранение ошибок модерации.

Тестирование различных вариантов описаний и изображений для повышения CTR.

3. Управление рекламными кампаниями

Настройка и оптимизация внутренней рекламы (Wildberries Ads, Ozon Boost, La Moda Promo).

A/B-тестирование рекламных объявлений, ставок и таргетинга.

Контроль ROI рекламных кампаний, перераспределение бюджета для максимальной

эффективности.

Использование инструментов аналитики (MPstats, Ozon Seller Analytics) для прогнозирования спроса.

4. Логистика и управление остатками

Планирование поставок с учетом сезонности и промо-активностей.

Контроль за отгрузками на FBY (Fulfillment by Wildberries/Ozon) и региональные склады.

Минимизация потерь из-за брака, просроченных остатков или неликвидов.

Оптимизация складской логистики для снижения затрат на хранение и доставку.

5. Работа с отзывами и репутацией бренда

Мониторинг и анализ отзывов покупателей, оперативное реагирование на негатив.

Разработка стратегии повышения лояльности (программы лояльности, бонусы за отзывы).

Взаимодействие со службой поддержки маркетплейсов для решения спорных ситуаций.

6. Взаимодействие с поставщиками и внутренними отделами

Переговоры с поставщиками по условиям сотрудничества и закупочным ценам.

Согласование промо-акций, специальных условий для увеличения маржинальности.

Координация работы с отделом маркетинга для синхронизации онлайн- и офлайн-активностей.

7. Отчетность и аналитика

Формирование еженедельных/ежемесячных отчетов по продажам, марже, конверсии.

Подготовка рекомендаций для руководства по оптимизации ассортимента и ценовой политики.

Прогнозирование продаж на основе исторических данных и рыночных трендов.

Сентябрь 2022 —
Октябрь 2023
1 год 2 месяца

VITACCI & BASCONI

Москва

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)
- Интернет-магазин

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)
- Товары для детей (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по работе с маркетплейсами

1. Развитие продаж и аналитика

Разработка и реализация стратегии продвижения бренда на маркетплейсах (Wildberries, Ozon, La Moda, Яндекс.Маркет и др.).

Анализ конкурентной среды, выявление трендов и нишевых возможностей для бренда.

Сегментация ассортимента, определение ключевых SKU для фокусировки рекламных бюджетов.

Мониторинг динамики продаж, выявление "узких мест" и разработка мер по их устранению.

2. Оптимизация карточек товаров и контента

Полный контроль за наполнением карточек: SEO-оптимизация заголовков, описаний, ключевых слов.

Анализ и улучшение визуального контента (фото, видео, 3D-модели) для повышения конверсии.

Проверка соответствия карточек требованиям маркетплейсов, устранение ошибок модерации.

Тестирование различных вариантов описаний и изображений для повышения CTR.

3. Управление рекламными кампаниями

Настройка и оптимизация внутренней рекламы (Wildberries Ads, Ozon Boost, La Moda Promo).

A/B-тестирование рекламных объявлений, ставок и таргетинга.
Контроль ROI рекламных кампаний, перераспределение бюджета для максимальной эффективности.
Использование инструментов аналитики (MPstats, Ozon Seller Analytics) для прогнозирования спроса.

4. Логистика и управление остатками

Планирование поставок с учетом сезонности и промо-активностей.
Контроль за отгрузками на FBY (Fulfillment by Wildberries/Ozon) и региональные склады.
Минимизация потерь из-за брака, просроченных остатков или неликвидов.
Оптимизация складской логистики для снижения затрат на хранение и доставку.

5. Работа с отзывами и репутацией бренда

Мониторинг и анализ отзывов покупателей, оперативное реагирование на негатив.
Разработка стратегии повышения лояльности (программы лояльности, бонусы за отзывы).
Взаимодействие со службой поддержки маркетплейсов для решения спорных ситуаций.

6. Взаимодействие с поставщиками и внутренними отделами

Переговоры с поставщиками по условиям сотрудничества и закупочным ценам.
Согласование промо-акций, специальных условий для увеличения маржинальности.
Координация работы с отделом маркетинга для синхронизации онлайн- и офлайн-активностей.

7. Отчетность и аналитика

Формирование еженедельных/ежемесячных отчетов по продажам, марже, конверсии.
Подготовка рекомендаций для руководства по оптимизации ассортимента и ценовой политики.
Прогнозирование продаж на основе исторических данных и рыночных трендов.

Апрель 2019 —
Сентябрь 2022
3 года 6 месяцев

Soho fashion

Москва, www.soho-fashion.ru/

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по работе с маркетплейсами

Развитие продаж в топовых интернет-магазинах и маркетплейсах (Wildberries, Ozon, Lamoda, Яндекс).

Заполнение спецификаций и информационных шаблонов к товарам для выгрузки на МП.

Контроль модерации, контента и информации о продуктах на маркетплейсах: (фотографии, штрих-коды, описание, свойства, характеристики, качество размещения карточек товаров)

Обеспечение документооборота продаж, возвратов товаров и логистики, контроль оплат.

Взаимодействие с технической поддержкой маркетплейсов по техническим вопросам.

Организация отгрузок товаров со склада продавца на склады маркетплейсов, взаимодействие со складом, контроль доставки и приемки товаров.

Опыт работы с системой электронного документооборота. Работа с инцидентами.

Май 2013 —
Август 2019
6 лет 4 месяца

BUTIK.RU

Москва, butik.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Менеджер отдела закупок направление обувь

Поиск новых поставщиков.

Отборка товара у поставщиков, посещение профильных выставок и шоу-румов.

Планирование объемов заказа коллекций, формирование и размещение заказов

ценообразование, контроль цен закупочных и реализационных, мониторинг конкурентов,

контроль остатков, выработка договорных условий работы с поставщиками, ведение договоров.

Контроль оплат и доставки товара на склад в срок. Подготовка аналитических отчетов и

статистических данных.

Работа с поставщиками, проверка проформ, контроль поставок.

Контролировать наличие товара на складе в оптимальном количестве и ассортименте;

достигать плановых показателей по обороту своих товарных групп;

искать поставщиков, изучать новые предложения от них;

проводить переговоры с поставщиками и согласовывать условия поставки с начальником

отдела закупок;

составлять заказы поставщикам и отслеживать их выполнение;

оформлять сделки документально;

определять перспективный и бесперспективный товар, который нужно внести в ассортимент

или вывести из него;

консультировать продавцов, а при необходимости — покупателей по своей товарной группе.

Август 2008 —
Май 2013
4 года 10
месяцев

ООО "Магазин под рукой"

Москва, butik.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Менеджер по работе с клиентами

Организация розничных продаж и обслуживания покупателей, в т.ч. обеспечение оптимальных возможностей.

Оказание консультативной помощи покупателям в выборе товаров, осуществление руководства персоналом торгового зала, осуществление руководства работой по выкладке товаров в соответствии со стандартами организации.

Обучение персонала торгового зала технике эффективных розничных продаж, сервисному обслуживанию и товарному ассортименту, по результатам проведенного обучения организация оценочных процедур, анализ эффективности выкладки товара (рейтинг полки /торца) и подача предложений по ассортименту товара в рамках утвержденной товарной матрицы.

Образование

Высшее

2011
Высшее

Московский экономико-правовой институт, Москва

Экономики и Управления, Менеджмент Организации

Тесты, экзамены

2015

Антикризисная программа оптимизации ассортимента

Fashion Consulting Group, Ассортиментная политика

2015

Прогнозирование трендов и модные тенденции в сфере продаж

Fashion Consulting Group

Навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — A1 — Начальный
Навыки	Работа с поставщиками Деловая переписка Ценообразование Мониторинг цен Пользователь ПК Закупки Телефонные переговоры Работа в команде MS Excel MS Word Контроль дебиторской задолженности Контроль поставок Контроль отгрузок 1С: Предприятие 8 Аналитика продаж Заключение договоров Мониторинг рынка Навыки презентации Подготовка презентаций Организация выставок Участие в профессиональных выставках Электронный документооборот Навыки продаж Навыки межличностного общения Креативность Ориентация на результат 1С-Битрикс Продвижение бренда Исследования рынка

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации	VITACCI & BASCONI Антипова Наталья Эдуардовна (Зам генерального директора оптовые продажи) ООО "ТМХФ ГРУПП" Крюков Александр (Руководитель отдела продаж) Butik.ru Сергей Телеватюк (Руководитель отдела закупок)
--------------	---

Обо мне	Опытный ведущий менеджер по работе с маркетплейсами с более чем 16-летним стажем в розничной торговле, специализирующийся на развитии продаж, аналитике и управлении товарными карточками на Wildberries, Ozon, La Moda и других площадках. Эксперт в SEO-оптимизации, управлении рекламными кампаниями, контроле логистики и работе с клиентской базой. Нацелен на повышение маржинальности, оборачиваемости товаров и рост продаж компании. Личные качества Отзывчивость, Вежливость, Умение легко находить контакт с людьми, Уверенность в себе, Умение легко поддерживать деловые и профессиональные контакты, Умение расставлять приоритеты, Оптимизм, Активная жизненная позиция, Умение добиваться поставленных целей, Умение эффективно планировать свое время, Внимательность к деталям. Готовность самостоятельно принимать решения, Умение работать в команде, Стремление к профессиональному развитию. Хобби и увлечения: Плавание, Чтение профессиональной и художественной литературы, Посещение музеев, театров, выставок, Изучение английского языка. Ключевые компетенции которыми я обладаю: 1. Знание Платформ и их Особенности: Глубокое понимание алгоритмов: Знание принципов ранжирования товаров (Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет и др.), факторов, влияющих на выдачу. Знание правил и политик: Точное соблюдение правил площадок (карточки товара, логистика,
---------	--

возвраты, реклама, штрафы).

Управление кабинетом продавца: Свободное владение интерфейсом личного кабинета, всеми его разделами и инструментами.

Понимание специфики каждой площадки: Знание ключевых различий в логистике, финансах, рекламе, аудитории между WB, Ozon, Яндекс Маркет и т.д.

2. Управление Карточками Товара:

SEO-оптимизация: Написание продающих заголовков и описаний с использованием релевантных высокочастотных и низкочастотных ключевых слов.

Визуальный контент: Контроль качества фото и видео (соответствие требованиям, информативность, привлекательность). Понимание, как визуал влияет на конверсию.

Управление атрибутами: Точное заполнение всех полей (характеристики, категории, бренд) для улучшения поиска и фильтрации.

Ценообразование: Анализ конкурентов, установка конкурентоспособных цен с учетом себестоимости, скидок, акций площадки.

3. Аналитика и Работа с Данными:

Анализ метрик: Ежедневный мониторинг ключевых показателей: выручка, количество заказов, средний чек, конверсия в заказ, просмотры, клики, рейтинги, остатки, выкуп.

Анализ конкурентов: Отслеживание ассортимента, цен, акций, позиций в поиске, отзывов конкурентов.

Интерпретация данных: Выявление причин изменений показателей (рост/падение продаж, изменение конверсии), поиск точек роста.

Формирование отчетов: Создание понятных и информативных отчетов о результатах работы для руководства/клиента.

4. Управление Логистикой и Складами:

Планирование поставок: Расчет необходимых остатков, предотвращение затоваривания или "вылетов" из выдачи из-за отсутствия товара. Работа с FBS/FBO моделями.

Контроль сроков поставок: Своевременное создание поставок, контроль их приемки на склад маркетплейса.

Управление возвратами: Анализ причин возвратов, работа с рекламациями, минимизация их количества.

5. Продвижение и Реклама:

Настройка и ведение рекламных кампаний: Внутренние инструменты (Wildberries - Рекламный кабинет, Ozon - Ozon ID/Adv, Boost и т.д.). Понимание типов ставок (CPM, CPC), аукционов.

Оптимизация рекламного бюджета: Анализ эффективности кампаний (ROI, ROMI), корректировка ставок, ключей, ставок для достижения целей (трафик, продажи, узнаваемость).

Участие в акциях и промо: Планирование и эффективное участие в промо-мероприятиях площадок (скидки, купоны, флэш-делки).

Работа с блогерами/Колл-центрами: Поиск и взаимодействие с инфлюенсерами для продвижения. Управление услугами колл-центров площадок.

6. Управление Финансами:

Понимание финансовой модели: Знание всех комиссий площадки (продажи, логистика, хранение, реклама, услуги), штрафов, сроков выплат.

Расчет рентабельности (ROI/ROMI): Оценка прибыльности товаров и рекламных кампаний с учетом всех издержек.

Бюджетирование: Планирование расходов на рекламу, логистику, промо.

7. Работа с Отзывами и Рейтингами:

Мониторинг отзывов: Отслеживание новых отзывов и вопросов покупателей.

Ответы на отзывы: Грамотное, вежливое и своевременное взаимодействие с покупателями (благодарность за положительные, решение проблем по отрицательным).

Управление рейтингом: Понимание факторов, влияющих на рейтинг карточки и продавца, разработка стратегий для его повышения.

8. "Мягкие" Навыки (Soft Skills):

Аналитическое мышление: Умение работать с большими объемами данных, выявлять закономерности и принимать решения на их основе.

Мультизадачность и организованность: Одновременное управление множеством карточек, рекламных кампаний, поставок на разных площадках.

Обучаемость и адаптивность: Быстрое освоение новых инструментов и адаптация к постоянным изменениям правил и алгоритмов площадок.

Коммуникативные навыки: Эффективное взаимодействие с командой (логисты, закупщики, контент-менеджеры), клиентами (если работа на аутсорсе) и поддержкой маркетплейсов.

Ответственность и самостоятельность: Умение работать с минимальным контролем, нести ответственность за результат.

Стрессоустойчивость: Работа в условиях постоянных изменений, высокого темпа и давления.

Дополнительные ценные навыки:

Базовые знания Excel/Google Таблиц (сводные таблицы, формулы).

Понимание основ интернет-маркетинга (трафик, конверсия, воронка продаж).

Знание основ мерчандайзинга (виртуальная выкладка).

Опыт работы с аналитическими сервисами (Ozon Аналитика, Джем внутренняя аналитика ВБ, Mpstats и др.).