



Козлова Дарья

Женщина

+7 (925) 4786086 — предпочитаемый способ связи • Телеграм: @ddariappm
daria.kozlova.pm@gmail.com
telegram: @ddariappm

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готова к переезду: Кипр, Россия, США, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер продукта

Специализации:

— Менеджер продукта

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо, гибрид, на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 5 лет 8 месяцев

Март 2025 —
настоящее время
1 год 8 месяцев

Агима, ООО

www.agima.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Product Lead

Крупнейший интегратор digital-решений. Руководила двумя продуктовыми направлениями, AI и e-commerce: отвечала за продуктовую стратегию, выручку, unit-экономику и команды. Отчитывалась напрямую основателю.

Проект 1. AI Product Lab

Лаборатория запуска AI-продуктов: от поиска идей и проверки спроса до продукта с выручкой.

Обязанности:

- Продуктовая стратегия и управление портфелем: отбор и скоринг идей, приоритизация, решения о запуске, масштабировании и закрытии продуктов.
- Монетизация и unit-экономика: ценообразование, маржинальность, ставки партнёрам, планы продаж.
- Go-to-market: выбор каналов, B2B-продажи, партнёрства, выход на новые рынки.
- Построение команды: найм, онбординг, OKR и KPI, зоны ответственности.
- Стратегия и отчётность для основателя: двухнедельные отчёты, планы, корректировка приоритетов.

Результаты:

- Запустила сервис рекламы в ответах нейросетей с нуля: подключила публических с

суммарной аудиторией 4 млн пользователей, привлекла 7 клиентов и закрыла сделки на 240 000 ₽ за месяц.

- Разработала модель монетизации рекламной сети: тарифную сетку для рекламодателей и ставки для паблишеров, маржинальность 33-74% в зависимости от тарифа; подготовила выход на 6 англоязычных рынков.
- За 3 месяца вывела на рынок 3 AI-продукта: выстроила процесс «идея → скринг → гипотеза → трафик-тест → MVP» и сократила Time-to-Market до 2-4 недель.
- Оценила 90+ идей, сформулировала 31 гипотезу и запустила 78 трафик-экспериментов в 25 странах; получила 206 квалифицированных лидов при среднем CPA около \$17.
- Снизила CPL в лучшей связке до \$1,85: Google Search принёс 53 лида против 0 из соцсетей, перераспределила бюджет в пользу поискового канала.
- Перевела проверку спроса с заявок на реальную оплату: продажей считался ввод данных карты, что дало точный сигнал готовности платить.
- Ввела критерии kill/scale до запуска каждого теста: закрывала продукты без подтверждённого спроса и переводила ресурсы команды в продукт с выручкой.
- Внедрила систему управления лабораторией: недельное планирование, обязательный этап QA перед запуском, письменные зоны ответственности; сформировала OKR и KPI команды из 4 человек.
- Выстроила процесс найма: профили ролей, критерии оценки, воронку собеседований; закрыла позиции продакт-менеджеров и sales-менеджеров.
- Лучший ранний тест продукта собрал 500+ регистраций.

Проект 2. Автоматизация чатов для селлеров

B2B-продукт для селлеров маркетплейсов: автоматизирует обработку чатов с покупателями.

Обязанности:

- Product discovery: исследование рынка и конкурентов, CustDev, формирование требований.
- Управление разработкой: PRD, бэклог и приоритизация, контроль качества релизов.
- Запуск продаж: пилоты с клиентами, B2B-контракты.
- Продуктовая аналитика: метрики, дашборды, работа с воронкой.

Результаты:

- Запустила продукт 0→1 и вывела MLP за 2 месяца: провела 50+ лидов через тестирование, подключила 12 клиентов и закрыла 3 B2B-контракта со средним чеком 200+ тыс. ₽ и предоплатой на 6 месяцев.
- Продукт сэкономил клиентам 8-17 часов в день при обработке ~100 чатов.
- Перестроила точку входа и увеличила число заявок с 3 до 56 при ~300 визитах; после трёх релизов до пилота доходили 90 из 100 заявок вместо 30.
- Исследовала 15+ конкурентов и провела 18 CustDev-интервью; выделила 20 ключевых проблем, подготовила 8 PRD и бэклог из 50+ функций с приоритизацией по RICE.
- Сократила число дефектов на релиз с 30 до 10, внедрила 3 дашборда с 12 метриками.

Январь 2025 —
Март 2025
3 месяца

KTS

Product manager

Разработчик цифровых продуктов полного цикла. Отвечала за B2B-платформу корпоративных AI-ассистентов на базе LLM и RAG.

- Провела продукт через product discovery, позиционирование, MVP/MLP, пилоты и production-внедрения; управляла core-командой из 5 человек и координировала 3 маркетологов.
- Спроектировала требования к RAG-пайплайну и продуктовую логику AI-ассистента, выстроила go-to-market; входящие заявки из LinkedIn выросли на 20%.

- Переработала UX онбординга на 14 экранах и сократила Time-to-Value с 30 до 5 минут; число обращений в поддержку по онбордингу снизилось на 70%.

Июнь 2022 —
Декабрь 2024
2 года 7 месяцев

Inverse
Екатеринбург

Product manager

Продуктовая команда запускала и развивала решения на базе AI, машинного обучения (ML) и компьютерного зрения (CV).

- Управляла портфелем из 4 продуктов и командой из 4–7 человек; довела AI-маркетплейс и промышленную CV-систему до продаж и пилотов с enterprise-клиентами.
- Запустила AI Hunter (маркетплейс AI-решений) и привлекла 3 платящих клиентов за 5 месяцев; построила воронку 267 → 20 → 3 и привлекла pre-seed-финансирование на питч-сессии.
- Провела 3 пилота СК3D (CV-продукт для 3D-печати металлом) в лаборатории и на производстве; система обнаружила дефект, сэкономила клиенту 18 тыс. ₽ на тесте и принесла 7 писем о намерениях (LOI).
- Провела 65 CustDev-интервью по портфелю, сформировала сегменты и JTBD, рассчитала unit-экономику и P&L; сократила подготовку отчётности с 7 до 1 дня.
- Запустила Finder и привлекла 200+ пользователей за неделю без платного маркетинга; целевое действие совершал каждый четвёртый пользователь.
- Проверила спрос на Blog AI (B2C-решение для блогеров): провела 18 CustDev-интервью и 14 пилотов, зафиксировала выводы для следующей версии.

Март 2021 —
Июль 2022
1 год 5 месяцев

Digital projects
Project / Operations Manager

Креативный продакшен полного цикла и B2B-маркетинговое агентство работали с брендами в России, Дубае и США.

Результаты

- Руководила проектами от 3 млн ₽ и кросс-функциональными командами до 30 человек — от брифа до сдачи готового ролика.
- Одновременно вела 5 проектов, управляла стейкхолдерами, клиентами и подрядчиками на русском и английском (международные проекты).
- Отвечала за соблюдение сроков, бюджета и качества (project & operations management) в распределённых международных командах.

Образование

Высшее

2022
Высшее

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва
Факультет бизнес-информатики

Навыки

Знание языков
Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

Product Management Продуктовая стратегия Product Discovery
Product Delivery Product Analytics Go-to-Market Strategy
Customer Development Jobs To Be Done Проверка продуктовых гипотез
A/B-тестирование UX Research Unit-экономика OKR
Управление бэклогом Управление стейкхолдерами Управление командой
Разработка и запуск новых продуктов Управление портфелем продуктов
B2B SaaS AI/ML MVP Agile SQL CustDev Amplitude Figma
Atlassian Jira Tableau Miro Atlassian Confluence

Дополнительная информация

Обо мне

Продакт-менеджер с 5+ годами опыта в IT, из них 4 года — в AI/ML-продуктах. Запускала продукты 0→1: вывела на рынок несколько AI-продуктов, сократила Time-to-Market до 2–4 недель и подняла число заявок с 3 до 56. Руководила командами до 30 человек и портфелем из 4 продуктов, привлекала pre-seed-финансирование и закрывала B2B-контракты со средним чеком 200+ тыс. ₽. Помогаю компаниям быстро запускать продукты и достигать измеримых бизнес-результатов.

Телеграм: @ddariappm