



ВЕРШИНИН КОНСТАНТИН НИКОЛАЕВИЧ

**АНАЛИТИК ДАННЫХ | ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ,
АВТОМАТИЗАЦИЯ, ВИЗУАЛИЗАЦИЯ**

Екатеринбург (GMT+5) | полностью удалённый формат |
релокация не требуется

+7 912 287-26-38 | k.versh@mail.ru | Telegram: t.me/vereskoff

Ожидаемый доход: готов обсуждать в рамках вилки, предусмотренной компанией для позиции

Профиль под вакансию

16+ лет в промышленном B2B, из них более двух лет — маркетологом-аналитиком (конкурентный и ценовой анализ, прогнозирование спроса, клиентские данные). Последние четыре года содержанием работы был анализ данных операционного контура: поиск источников, приведение их к единым справочникам, постановка требований к отчётным формам и витринам, переход 1C:КА → 1C:ERP. Решения принимал на цифрах: бюджет 100-150 млн ₽ в месяц, факторный анализ затрат, модели полной стоимости поставки.

Перехожу в аналитику данных осознанно. Первая причина прямая: мне нужен полностью удалённый формат, а руководящие позиции в промышленных закупках почти всегда завязаны на офис, площадку и командировки. Вторая: мне интереснее разбираться в данных и гипотезах, чем администрировать людей. Позицию специалиста принимаю спокойно, без ожиданий «дорости обратно». Часть инструментов стека (Python, Tableau, A/B-тесты) у меня на входном уровне — ниже указываю честно, что есть и что закрываю в первые недели.

Ключевые показатели: 16+ лет — работа с данными процессов и отчётностью; 2+ года — маркетолог-аналитик: спрос, цены, конкуренты; 1C:КА → ERP — требования к данным и отчётным формам, 2026; 5 дней → 2 — цикл анализа после внедрения ИИ-инструментов

Ключевые компетенции

Анализ данных и выводы для бизнеса; поиск и интеграция источников; качество данных, мастер-данные и справочники; требования к витринам и отчётным формам; автоматизация сбора и обработки данных; визуализация и управленческая отчётность; проверка гипотез и оценка эффекта; клиентские данные и CRM-аналитика, сегментация; прогнозирование спроса, ценовой и конкурентный анализ; ERP (1C:КА, 1C:ERP), CRM (Битрикс24, amoCRM); SQL базовый рабочий; Power BI по задачам; Excel продвинутый с VBA; ИИ-инструменты (Claude Code, Codex); английский B1.

Соответствие требованиям вакансии

- **Опыт не менее 1,5 лет в аналитике данных:** Маркетолог-аналитик в «Лаборатории металлографии», май 2018 — июль 2020 (2 года 2 месяца): конкурентный и ценовой анализ, прогнозирование спроса, структурирование клиентских и аналитических данных, веб-аналитика. Далее аналитика оставалась содержанием работы: факторный анализ закупочных затрат, модели полной стоимости поставки, управленческая отчётность. Должности с названием «аналитик данных» формально не занимал — говорю прямо.
- **Опыт автоматизации процессов и интеграции данных, поиск источников, витрины:** Прямой опыт. 80% заявок приходило из ПТО без единой номенклатуры — за два месяца с техническими службами и АСУ построил структуру параметров и справочник 1С, свёл разрозненные источники к единому справочнику. Разработал сквозной процессный контур: где данные возникают, кто их владелец, в какой точке расходятся. В переходе 1С:КА → 1С:ERP ставил требования к отчётным формам и принимал их.
- **Знание SQL, баз данных (MySQL, PostgreSQL):** SQL — базовый рабочий уровень: читаю и пишу выборки, JOIN, агрегаты, применял для анализа выгрузок из учётной системы. Реляционную модель и структуру связей знаю по работе с 1С:КА / 1С:ERP как постановщик задач. MySQL и PostgreSQL как отдельные СУБД самостоятельно не вёл; переход на их диалект — вопрос синтаксиса, база есть. Рассчитываю выйти на уверенный уровень в первый месяц.
- **Знание Python:** Базовый уровень, честно. Задачи анализа закрывал Excel с макросами VBA и SQL-выгрузками; с Python работаю через ИИ-ассистентов (Claude Code, Codex) — читаю, правлю и запускаю скрипты обработки данных с обязательной проверкой результата. Продуктивной разработки не было. Учусь целенаправленно: pandas и типовые пайплайны — цель первых недель.
- **Инструменты визуализации данных (Tableau, Power BI), дашборды:** Power BI — по задачам анализа: сводные модели и отчётные панели для руководства. Основной рабочий инструмент визуализации — Excel: расчётные модели, дашборды по бюджету, срокам и поставщикам, макросы VBA для регулярной пересборки. Отдельно — постановка требований к отчётным формам 1С и приёмка. Tableau не использовал; логика инструментов близкая, освою в первые недели.
- **Методы А/В-тестирования и статистического анализа, проверка гипотез:** Гипотезы ставил и проверял на данных постоянно: замена металлопроката ГОСТ на EN — гипотеза, сбор доказательной базы, согласование с проектными институтами, тендер, эффект по категории около 60%; ежегодный факторный разбор закупочных затрат со снижением 10-15%. Формального А/В-тестирования и статкритериев в продуктовой практике не применял — методологию знаю теоретически, готов подтвердить на тестовом задании.
- **Опыт работы с клиентскими данными и искусственным интеллектом:** Клиентские данные: внедрил и администрировал CRM Битрикс24 — структурирование клиентской базы, воронки, регламент работы с данными, обучение сотрудников; ранее amoCRM.

Работал с сегментацией ключевых клиентов и ценовой политикой. ИИ: Claude Code и Codex в рабочем контуре — после аудита СМК сопоставил несоответствия с регламентами и подготовил аналитическую записку, цикл сократился с пяти рабочих дней до двух.

- **Аналитическое мышление, коммуникация с командой, инициативность:** Кросс-функциональная работа как норма: сквозной контур увязывал ПТО, закупки, производство, качество, склад, логистику и договорной блок; руководил командой 10 человек в России и Турции, значительная часть взаимодействия — дистанционно. Решения выше — справочник номенклатуры, процессный контур, CRM, применение ИИ — я инициировал сам, а не получал как задачу.

Опыт работы

ООО «ИНСЕТКОМ» — май 2022 - июнь 2026

Руководитель отдела закупок | промышленное производство и проектные поставки, АЭС «Аккую»

- Привёл разрозненные источники данных к единой структуре: 80% заявок поступало из ПТО без единой номенклатуры — за два месяца с техническими службами и АСУ построил структуру параметров и справочник 1С, формализовал мастер-данные (KKS, сопоставление проектной и учётной номенклатуры, единицы измерения, версии РД/КД).
- Разработал сквозную схему жизненного цикла продукции и единый процессный контур по семи подразделениям: входные данные, маршруты согласования, статусы, ответственные, контрольные точки — карта того, где данные возникают и где расходятся.
- С начала 2026 участвовал в переходе с 1С:КА на 1С:ERP: постановка требований к процессам и отчётным формам, приёмка форм, пользовательское тестирование.
- Вёл регулярную аналитику операционного контура: ежегодный факторный анализ закупочных затрат (снижение 10-15%, сроков поставок 15-20%), модели полной стоимости поставки до склада, бюджет 100-150 млн ₽ в месяц.
- Автоматизировал аналитическую рутину с помощью Claude Code: после аудита СМК сопоставил несоответствия с действующими регламентами, подготовил аналитическую записку и проект новой редакции положения о закупках — цикл сократился примерно с пяти рабочих дней до двух.

Цифровые инструменты: 1С:КА → 1С:ERP; Excel с макросами VBA; SQL и Power BI по задачам анализа; ЭДО; Claude Code; Codex.

Группа «ЛАБОРАТОРИЯ МЕТАЛЛОГРАФИИ» / АЛЬМЕТА — май 2018 - апрель 2022

Маркетолог-аналитик → руководитель продаж → руководитель проектов → коммерческий директор

- Два года маркетологом-аналитиком: конкурентный и ценовой анализ, прогнозирование спроса, структурирование клиентских и аналитических данных, веб-аналитика; выводы ложились в ценовую и ассортиментную политику.
- Внедрил и администрировал CRM Битрикс24: структурирование клиентской базы, настройка процессов и воронок, регламент работы с данными, обучение сотрудников; участвовал в настройке сайта, рекламы и ИТ-инфраструктуры предприятия.
- Вёл регулярную отчётность и метрики подразделений: планы закупок и продаж, бюджетирование, нормативы запасов, затраты хранения и логистики, KPI.
- Руководил B2B-продажами (команда 8-10 человек): рост продаж на 15-20% за счёт решений, принятых на данных о спросе, ценах и клиентах.

Цифровые инструменты: 1С 8; Excel, включая макросы; CRM Битрикс24; веб-аналитика.

Ранее: ООО «РЕСОТЕ», июнь 2016 - май 2018 — менеджер по продажам: исследования рынка и ценовой анализ, расчёт рентабельности заказов, клиентская база в amoCRM. ОАО «СвердловЭлектро» (СВЭЛ), ноябрь 2010 - июнь 2016 — ведущий менеджер закупок: база около 1 200 SKU, управленческая и финансовая отчётность. Группа «СТРОЙИНВЕСТ», январь 2009 - ноябрь 2010 — инженер по сварке → ведущий менеджер отдела снабжения: база около 500 SKU, бюджет отдела, электронный учёт ТМЦ.

Цифровые инструменты: честно по уровням

Excel продвинутый (VBA, расчётные модели, дашборды); SQL базовый рабочий (выборки, JOIN, агрегаты); Power BI по задачам; 1С до 1С 8 / 1С:КА / переход на 1С:ERP, ЭДО; CRM Битрикс24, amoCRM; ИИ: Claude Code, Codex с обязательной экспертной проверкой. На входном уровне, закрываю в первые недели: Python (pandas, пайплайны), Tableau, PostgreSQL/MySQL, статкритерии и дизайн A/B-тестов.

Образование и языки

2004 — Уральский профессиональный инженерно-педагогический университет, высшее: менеджмент в электроэнергетике. 2020 — Высшая экономическая школа, Екатеринбург: «Построение системы продаж». Языки: русский — родной; английский — B1 (техническая и деловая переписка, документация).