



Якимов Василий

РУКОВОДИТЕЛЬ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ · ПРОДАКТ · E-COMMERCE · КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Москва +7 925 839-50-58 yakimov.vasiliy@gmail.com @VasiliyYakimov vyakimov.ru

4% → 24%

доля в категории по обороту, Яндекс
Маркет
СВЯЗЬ.ОН

89 → топ-3

позиция в категории среди
продавцов
СВЯЗЬ.ОН

1000 → 3 000

единиц техники в месяц, Ozon и
Яндекс Маркет
VILKA

21,9% → 40%

рентабельность направления
ЛИГА

Веду товарную категорию как самостоятельный P&L: ассортимент, цена, юнит-экономика, результат по марже. 16 лет в стройматериалах, строительной химии и инструменте - рынок знаю со стороны производства, дистрибуции и полки. Последний год - электроника и малая бытовая техника на маркетплейсах: срок короче, но ответственность полная, от закупки до продвижения и P&L. Сам собираю рабочие инструменты на нейросетях и делаю прототипы под свои гипотезы, не дожидаясь разработки. Английский C1 - переговоры с производителями Китая, Турции и Европы без посредников.

ОПЫТ РАБОТЫ

Связь.ОН ПРОЕКТ

ноя 2025 - май 2026

E-commerce, прямые закупки и продажи на маркетплейсах · измельчители пищевых отходов Bort, Яндекс Маркет

Пилотное направление прямых закупок компании. Полная ответственность за P&L: юнит-экономика, ассортимент, закупки, продвижение, аналитика. Старт: доля ~4%, 89-е место среди продавцов, 600-1 000 показов в сутки.

- С нуля свёл юнит-экономику направления; фокусом взял максимизацию CR карточек ради высокого соинвеста от площадки - для роста оборота и маржи одновременно
- Выстроил работу с алгоритмами соинвеста: качество карточек, конверсия и оборот вывели направление на один из самых высоких уровней соинвеста в категории - цена для покупателя снижалась без потери маржи продавца
- Перевёл продажи на модель «продажа с витрины» с минимальной комиссией вместо стандартной FBY/FBS
- Договорился с дистрибьютором об эксклюзиве на отдельные модели - закрыл ценовую конкуренцию по ключевым SKU
- Пересобрал линейку под структуру спроса; вложил в карточки и инфографику как драйвер конверсии показ → корзина
- Вёл воронку показы → корзина → заказ в разрезе SKU; масштабировал только позиции, прибыльные после комиссии, логистики и рекламы. DPP удержан в коридоре 8-9%
- Запустил офлайн-to-online канал: листовки с QR-кодом в заказах - повторные продажи без комиссии площадки
- Восстановление плана: в декабре доля просела до 3% - сезонный спад наложился на пересборку ассортимента. Декомпозировал отклонение, пересобрал матрицу и модель работы с площадкой; к июню вышел на 24%

ИТОГ Доля 24%, топ-3 в категории, направление в плюсе по марже - целевой показатель проекта достигнут. Проект закрыт по решению компании о переходе к собственному маркетплейсу.

ДИДЖЕЙАЙ АРС МОСКВА - бренд Vilka ПРОЕКТ

окт 2025 - фев 2026

Умная кухонная техника: аэрогрили, вакууматоры · D2C + маркетплейсы

Запуск бренда на Ozon и в собственном канале. Вёл направление в период отсутствия штатного владельца продукта: продвижение, контент, гипотезы, экосистема вокруг товара.

- Раскрутил карточки на Ozon: определил, что порог входа в конкурентную выдачу - 300+ отзывов, и выстроил процесс их набора
- Снижал DPP как целевую задачу: при выходе сильного конкурента с полной линейкой отказался от 10% бюджета на платное продвижение в перегретом сегменте аэрогрилей и перевёл категорию на органический трафик
- Пересобрал фокус ассортимента на позиции, защищённые от прямой ценовой конкуренции - вакууматоры, включая компактные
- Собрал с командой собственный канал: сайт на Яндекс Кит, AI-ассистент по питанию, база рецептов - продукт вокруг техники, а не витрина
- Увёл трафик с маркетплейсов в прямой канал через рекламные вложения в упаковку: 20% продаж переведено в собственный канал
- Вёл дизайн карточек и коммуникации; проверял гипотезы удержания через промокоды - получил измеримый ретеншен в категории, где его обычно нет

ИТОГ Продажи выросли с ~1 000 до 3 000 единиц техники в месяц. Сформирован прямой канал с повторными покупками - редкость для категории разовой техники.

НАВЫКИ

Управление категорией

Веду направление как P&L: ассортиментная стратегия, ценообразование, юнит-экономика по SKU, оборачиваемость, план и факт по марже.

E-commerce и маркетплейсы

Модели работы с площадкой (витрина, FBY/FBS), соинвест, буст и управление DPP по окупаемости. Воронка показы → корзина → заказ в разрезе SKU, цены и типа трафика.

Яндекс Маркет Ozon Wildberries

Кросс-функциональное управление

Веду направление через смежные функции без прямого подчинения: продажи, маркетинг, логистика, таможня, аналитика. В ЛИГЕ продвижение шло через отдел продаж около 50 человек.

Закупки и переговоры

Прямая работа с производителями и дистрибьюторами РФ, Китая, Турции и Европы: условия, цены, эксклюзив.

Нейросети в работе

Использую ежедневно - под задачу, а не одну универсальную. Делаю MVP, прототипы и дизайн под свои идеи - от гипотезы до кликабельного макета, без ожидания разработки.

ChatGPT Claude Gemini Grok

DeepSeek Qwen Kimi YandexGPT

GigaChat

Инструменты

Python StreamLit LLM API

Google Sheets 1C SAP Figma

Notion Jira Trello

ЯЗЫКИ

Русский родной

Английский C1

ОБРАЗОВАНИЕ

2013

Промкоут

дек 2025 - июл 2026

Консультант по клеевому направлению · химическое производство

- Развивал продуктовые категории: реактивные PUR hot-melt, ламинирующие клеи для гибкой упаковки, водно-дисперсионные клеи, очистители, праймеры
- Выводил новые продукты с нуля с поставщиками Китая и Турции: локализация рецептур под рынок РФ, техдокументация, претензионная работа
- Конкурентный и рыночный анализ категорий, оценка потенциала спроса
- Разработал внутренние цифровые инструменты для отдела продаж вместо ручной работы с прайсами и техкаталогами

ИТОГ Рост товарной группы **+30% за 6 месяцев**, 10 новых SKU. Инструмент с единой продуктовой базой сократил ответ на технический запрос клиента с нескольких часов до минут.

ЛИГА

апр 2023 - окт 2025

Руководитель направления «Клеевые материалы» · промышленное оборудование

- Составлял и защищал бизнес-планы направления, отвечал за выполнение по выручке и марже
- Управлял ассортиментом: выводил неприбыльные позиции, усиливал высокомаржинальные сегменты
- Контролировал товарные запасы и оборачиваемость
- Вёл переговоры с поставщиками, тестирование материалов, рекламационную работу
- Запускал стимулирующие программы для дилеров и конечных клиентов
- Вёл направление кросс-функционально, без прямого подчинения: продвижение шло через отдел продаж численностью около **50 человек** - обучение, продуктовые материалы, техподдержка сделок; плюс маркетинг, логистика, аналитика

ИТОГ Валовая прибыль **+80%** (9 мес. 2025 к 2023), рентабельность **21,9% → 40%**, PUR-клеи **+116%** по объёму и **+32%** по прибыли.

Корпорация «Мастернэт» - ЗУБР, STAYER, KRAFTOOL

апр 2014 - авг 2018

Менеджер по продукту · ручной строительный инструмент

- Вёл группу малярно-штукатурного инструмента и монтажной химии: шпатели, валики, ПУ-пены, монтажный клей, герметики, пистолеты, укрывочные материалы, ленты
- Ценообразование и контроль маржинальности, расширение ассортиментной матрицы
- Вывод новых продуктов под существующие и новые торговые марки
- Участвовал в запуске и разработке брендовых сайтов zubr.ru и kraftool.ru: структура каталога, товарный контент, наполнение
- Закупки и переговоры с поставщиками Азии и Европы, претензионная работа

ИТОГ **2 900 SKU** под управлением, **400 заведено с нуля**; монтажная пена **+30%** в долларах, направление **+9,2%**. Вырос в компании с позиции ассистента менеджера.

Селена Восток

окт 2019 - мар 2022

Руководитель направления · строительная химия

Стратегия направления, ценообразование, себестоимость, работа с федеральными сетями и дистрибьюторами. План по сезонной группе выполнен на 100% в год пандемии; за 2021 - продажи **+19%** в шт., **+50%** в рублях, маржа **+88%**.

ШИДЕЛЬ

окт 2018 - авг 2019

Менеджер по продукту · дымоходные системы

Ассортимент, ценовая политика, ввод новых систем, данные для SAP. Рост продаж группы **+19%** за 7 месяцев; актуализирована себестоимость **1 244 элементов**, маржинальность **+16%**; участие в запуске автоматической системы заказов для сайта.

ЭкоТехЛаб

апр 2022 - апр 2023

Product manager · инжиниринг и новые продукты

Разработка новых продуктов, маркетинговые исследования, стратегия компании. Разработал технологию получения белёной и распушённой целлюлозы из однолетних растений; привлёк грантовую поддержку от государства.

НOMAX GROUP · МИТХТ · Adidas

2010 - 2014

Инженер-исследователь по клеевым материалам · инженер 1-й категории · администратор магазина

Разработал полихлоропреновый клей на водной основе для мягкой мебели, скорректировал и испытал около 350 рецептур. В рознице - координация команды 7–18 человек и участие в развитии первого в России ADIDAS KIDS.

Магистр, «Химическая технология»
МИТХТ им. М.В. Ломоносова

Бакалавр, «Химическая технология и биотехнология»
МИТХТ им. М.В. Ломоносова

ДОП. ОБРАЗОВАНИЕ

Продуктовый менеджмент в IT
GeekBrains

Директор по маркетингу
Qmarketing Academy

Полное погружение в маркетинг
Qmarketing Academy

Стартап-школа МБМ
Малый бизнес Москвы

МВА-Intensive для лидеров бизнеса
PwC

РЕКОМЕНДАЦИИ

Дмитрий - CEO, ДИДЖЕЙАЙ APC
МОСКВА (Vilka)

Дарья - директор по электронной коммерции и продвижению, Связь.ОН

Наталья - руководитель клеевого направления, Промкоут

Александр - руководитель департамента, ЛИГА

Владислав - HR-директор, Селена Восток

Мария - директор по маркетингу, Селена Восток