



Козлова Дарья

Product Manager

Менеджер продукта с 5+ годами опыта в IT, из них 4+ года — в AI/ML-продуктах. За 3 месяца вывела на рынок 3 AI-продукта, закрыла 3 контракта со средним чеком 200+ тыс. ₽ и привлекла 3 платящих B2B-клиента. Управляла командами до 30 человек и успешно запускала продукты 0→1, опираясь на исследования и аналитику. Могу принести значительную ценность в международных проектах.

Опыт работы

Product Lead · Агима, ООО

Март 2025 —
настоящее время

Крупнейший интегратор digital-решений.

AI Product Lab

Лаборатория для разработки AI-продуктов.

- Выстроила процесс «идея → скринг → гипотеза → трафик-тест → MVP» и сократила Time-to-Market до 2–4 недель; за 3 месяца вывела на рынок 3 AI-продукта.
- 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 социальных сетей, поэтому перераспределила бюджет в пользу поискового канала.
- Сформировала OKR, KPI и зоны ответственности команды из 4 человек; лучший ранний тест продукта получил 140+ регистраций.
- Внедрение paywall в продукте с 140 регистрациями, что обеспечило 3 оплаты и повысило конверсию в оплату.
- Запуск сервиса рекламы в ответах нейросетей с подключением 5 паблишеров и суммарной аудиторией 3,5 млн пользователей, что принесло паблишерам \$2 000 за 1,5 недели.

Автоматизация чатов для селлеров

Продукт для автоматизации обработки чатов.

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

Product Manager · KTS

Январь 2025 — Март
2025

Разработчик цифровых продуктов полного цикла.

- Провела продукт через позиционирование, MVP/MLP, пилоты и production-внедрения; управляла core-командой из 5 человек и координировала 3 маркетологов.
- Переработала UX создания AI-ассистента на 14 экранах и сократила Time-to-Value с 30 до 5 минут; число обращений по онбордингу снизилось на 70%.

Контакты

Москва
+7 (925) 4786086
daria.kozlova.pm@gmail.com
@ddariappm
Портфолио

Программы

Amplitude, PostHog, Google Analytics (GA4), Tableau, DataLens, Metabase, Redash, Power BI, SQL, Excel / Google Sheets, Jira, YouTrack, YouGile, Confluence, Notion, Miro, AirTable, Figma, BPMN, Cursor, Replit, Lovable, ChatGPT, Claude (Chat/Design/Code), Microsoft Office

Языки

Русский — Родной
Английский — B2

Образование

НИУ ВШЭ (Высшая школа экономики),
Бизнес-информатика

- Сформировала позиционирование и go-to-market, описала продуктовую логику AI-ассистента и требования к RAG-пайплайну; входящие заявки из LinkedIn выросли на 20%.
- Оптимизация процесса онбординга в КТС с сокращением времени с 10 до 3 минут, что увеличило вовлечённость пользователей и снизило churn rate до 0%.
- Улучшение UX и UI в проектах КТС, что положительно повлияло на пользовательский опыт.

Product Manager · Inverse

Июнь 2022 — Декабрь 2024

Продуктовая команда запускала и развивала решения на базе AI, машинного обучения и компьютерного зрения.

- Управляла портфелем из 4 продуктов и командой из 4 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); система обнаружила дефект, сэкономила клиенту 18 тыс. ₽ на тесте и принесла 7 писем о намерениях.
- 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 затрат на платный маркетинг; целевое действие совершал каждый четвёртый пользователь.
- Проверила спрос на Blog AI (B2C продукт для блогеров): провела 18 CustDev-интервью и 14 пилотов, зафиксировала выводы для следующей версии продукта.
- Внедрение нотации BPMN на основе VAD и SIPOC для визуализации бизнес-процессов в промышленной компании.

Project / Operations Manager · Digital projects

Март 2021 — Июль 2022

Креативный продакшен и B2B-маркетинговое агентство.

- Реализовала рекламные проекты с бюджетами от 3 млн ₽ и командами до 30 человек: от получения брифа до сдачи готового ролика.
- Одновременно управляла 5 проектами, координировала клиентов, стейкхолдеров и подрядчиков на русском и английском языках.
- Обеспечивала выполнение сроков, бюджета и требований к качеству в международных проектах.
- Разработка use-кейсов для каждого продукта, что позволило повысить понимание задач разработчиками и снизить количество ошибок на этапе тестирования.
- Проведение переговоров со стейкхолдерами, включая подготовку отчетности, демонстрации и коммуникацию.