

Евгений Вербицкий

CPO / Head of Product / Руководитель продуктового направления

E-commerce · Marketplace · Монетизация · Финтех · Продуктовые команды

+375 33 689 85 89 · @by_inspiration · verbik.by · Минск

Профессиональный профиль

Продуктовый руководитель с 14-летним опытом в e-commerce и marketplace. Прошёл путь от контент-менеджера до CPO в Onlíner. Когда вижу возможность для бизнеса, беру на себя ответственность шире своей должности. Вывел новый рекламный продукт на \$500 тыс. годовой выручки. Создал контент-маркетинг и CRM-маркетинг, затем сформировал продуктовую команду.

Главные достижения

Вывел новый рекламный продукт на **\$500 тыс.** годовой выручки

Вместе с разработчиками собрал первую версию продукта. Сам провёл первые продажи и привлёк первых партнёров. Продукт вышел на \$500 тыс. годовой выручки.

Создал новые функции и сформировал систему продуктовой работы

Создал контент-маркетинг и CRM-маркетинг. На заказы, где покупатель взаимодействовал с контентом или CRM, приходилось 11,5% продаж Каталога.

Затем сформировал продуктовую команду, разделил экосистему продуктов на домены и настроил совместную работу бизнеса, разработки и аналитики.

Помог **четырёх** людям вырасти до руководителей

Четыре человека из моих команд позже заняли директорские и Head-позиции. Я передавал им ответственность и помогал осваивать новые роли. Например, увидел продуктовый потенциал Сергея Колосовского и пригласил его на первую продуктовую роль. После моего ухода компания назначила Сергея CPO Onlíner.

Опыт

Onlíner

CPO май 2025 - июнь 2026

- С февраля по апрель 2025 года по собственной инициативе координировал продуктовую работу и отвечал за общие решения, хотя ещё не был назначен CPO. В мае получил официальное назначение.
- Сформировал продуктовую команду. Разделил продукт на домены и закрепил ответственность за каждый из них. Настроил совместную работу продактов, аналитиков, разработчиков и представителей бизнеса.
- Изменил процесс подготовки продуктовых решений. Команда стала проверять идеи через интервью, аналитику, прототипы и A/B-тесты до полноценной разработки.
- Сократил объём отдельной разработки для гостевого оформления заказа. Для этого команда запустила регистрацию и авторизацию по номеру телефона и начала переводить оформление заказа в единый сценарий.
- Запустил первый этап Buybox - стратегического проекта, который сокращал путь от выбора товара до заказа и менял роль Каталога: от витрины продавцов к сервису с рекомендованным предложением.
- Расширил встроенный сервис покупок в кредит Mipray до мультибанковской модели. Команда подключила второй банк.
- До конца 2025 года лично вёл часть продуктовых проектов. Затем передал их сформированной команде.

Onlíner

Product Manager январь 2023 - апрель 2025, функциональная роль

Рост конверсии из визита в покупку

- Вместе с командой переработал сценарий доставки. Покупатели увидели точную дату, а продавцы получили возможность указывать доставку в день заказа. A/B-тест подтвердил относительный рост конверсии из визита в заказ на 5,7%.
- В другом эксперименте увеличил конверсию из визита в добавление товара в корзину на 20% относительно исходного значения. Результат подтверждён A/B-тестом.

Руководитель отдела контента Каталога 2015 - конец 2022 года

- Руководил командой из 25 человек.
- Довёл выпуск новых товарных карточек до 100 тыс. в месяц.
- Развивал ассортимент Каталога, алгоритм ранжирования товаров и поиск.

Product Owner 2017 - 2019 годы, дополнительная зона ответственности

- Вместе с разработчиками создал и запустил новый рекламный продукт. Сам привлёк первых партнёров. Позже продукт вышел на \$500 тыс. годовой выручки.
- Запустил инструмент пакетной обработки товарных карточек, который снизил стоимость создания одной карточки на 51% и увеличил выпуск новых карточек на 70%.
- Запустил систему синхронизации остатков между Каталогом Onlíner, поставщиками и продавцами.

Контент-маркетинг и CRM-маркетинг 2019 - 2024 годы, параллельные зоны ответственности

- Создал контент-маркетинг в 2019 году и CRM-маркетинг в 2022 году. Сформировал команды и руководил направлениями до 2024 года.
- Связал статьи, товарные размещения, email, мобильные push-уведомления и страницы-подборки с клиентским путём. На заказы, где покупатель взаимодействовал с этими материалами или сообщениями, приходилось 11,5% продаж Каталога.
- Внедрил Mindbox и настроил CRM-коммуникации.

Контент-менеджер 2012 - 2015 годы

- Создавал товарные карточки и проверял работу других редакторов.

Экспертиза

Product strategy · Marketplace и e-commerce · Монетизация · Product discovery · Продуктовая аналитика и A/B-тестирование · Финтех и онлайн-оплаты · Построение продуктовых команд · Развитие лидеров · Контент-маркетинг и CRM-маркетинг · Интеграции и системы с несколькими участниками

Образование и обучение

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники Маркетинг, 2011

Академия менеджмента Екатерины Медниковой Управленческий цикл, 2024

OKR Академия Certified Professional OKR Coach, 2024

Выступления и авторские материалы

- Выступил главным спикером на конференции Onlíner в марте 2026 года.
- Написал два обзора кофеварок для Onlíner. Материалы собрали более 70 тыс. просмотров.
- Создал и вёл авторскую видеорубрику «Женя советует» в Instagram Каталога Onlíner.

Языки

Русский - родной · Английский - читаю на английском языке, говорить сложнее