



Product Manager (Middle)

WN Talents

Детали

Тип занятости: Полная

Регион: Удаленная работа

Навыки: продажи

Веб-сайт: https://talentsingames.com/

Описание

WN Talents в поиске кандидата на позицию **Product Manager (Middle)** для компании клиента. Наш клиент — прибыльный стартап, развивающий околоигровые продукты в экосистеме Roblox, который уже обрабатывает ежемесячно 1 млн+ пользователей, 150 K+ платящих клиентов и 2+ млн транзакций.

Ищем Product Manager, который возьмёт один из ключевых направлений и доведёт его до устойчивого роста выручки, конверсии и удержания.

Чем предстоит заниматься

- Генерировать, приоритизировать и проверять гипотезы, направленные на рост выручки и улучшение юнит-экономики.
- Разрабатывать и внедрять инициативы для повышения конверсии на всем пути клиента
- Работать над улучшением UX/UI, оптимизацией контента, повышением скорости загрузки и совершенствованием платёжных сценариев, работать с антифродом и «ложноположительными» отклонениями.
- Опыт работы с метриками 30/60/90-дневных повторных покупок.
- Создание и оптимизация персональных офферов, акций, бандлов.
- Знание инструментов триггерных коммуникаций: email / web-push / Telegram, win-back кампаний, post-purchase опыта.
- Инициировать меры по снижению Time-to-Trade, уменьшению числа отмен и споров.
- Отвечать за вопросы Trust & Safety, контролировать соблюдение правил/SLA и работать с рейтингами пользователей.
- Умение строить и анализировать воронки. Когортный анализ, расчёт LTV/ARPPU/GMV.

- Опыт работы с аналитическими системами (Amplitude, AppsFlyer, BI-инструментами).
- Самостоятельно управлять полным циклом разработки продукта
- Обеспечивать эффективное взаимодействие и синхронизацию с командами разработки, дизайна, аналитики, поддержки и модерации.

Требования (Must-have)

- Опыт продакт-менеджером 3–4+ лет в маркетплейсах/финтех/играх/платёжных продуктах или в high-velocity B2C.
- Сильная продуктовая аналитика: воронки, когортный анализ, юнит-экономика, ABC/XYZ по ассортименту
- Экспериментирование: постановка гипотез, дизайн А/В, расчёт мощности, интерпретация результата.
- Умение переводить «грязные» процессы P2P в управляемые правилами и SLA (холд, споры, санкции, рейтинг).
- Быть в тренде, понимать свою аудиторию (дети, родители)

Плюсом будет

- Владение SQL и продакт-инструментами (Amplitude/PostHog/GA4, BI-вью, сплит-платформы).
- Опыт с Р2Р/классифайдами/дарк-маркетплейс-механиками (антифрод-сигналы, репутация, координация сделок).
- Игровые экосистемы (Roblox и крупные режимы), внутриигровые экономики, RMT-рынки.
- Опыт запуска supply growth: привлечение и активация продавцов, каталожные стратегии, ликвидность «тонких» категорий
- Навыки ценообразования и промо-механик (эластичность спроса, скидочные сетки, бандлы, промо-слоты).

Этапы отбора:

- Собеседование с рекрутером агентства (видеовизитка+прескрин)
- Встреча с СРО
- Тестовое задание
- Финал с СЕО

Последнее обновление: 17.11.2025