

Daniil Solomon

CPO / Product Lead · Moscow

solomondv4@gmail.com · t.me/SolomonD · +7 968 944-32-74

РУССКАЯ ВЕРСИЯ

7+ лет развиваю цифровые продукты в маркетплейсах, медиа, государственных сервисах и digital health. Сейчас руковожу ритейл-вертикалью Яндекс Еды: рост заказов, запуск новых вертикалей и монетизация.

ОПЫТ РАБОТЫ

Yandex Eats

Product Lead
2023 - н.в.

Руководство клиентским продуктом ритейла: масштабирование Аптек и Цветов, growth и рекламная монетизация. Управление двумя продакт-менеджерами.

Конверсия Аптек x1,6	Заказы Аптек +70%	Рекламная выручка x4+
----------------------	-------------------	-----------------------

2026 - н.в. · Масштабирование Аптек и Цветов

- Увеличил сквозную конверсию Аптек более чем в 1,6 раза благодаря оптимизации воронки.
- Увеличил долю самовывоза на 10+ п.п. и вывел канал в положительную юнит-экономику.
- Увеличил конверсию Цветов более чем на 30%; новое ранжирование добавило около 5% заказов.
- Руковожу командой продактов; закрыл более 80% приоритетных продуктовых разрывов за сезон.

2025 · Запуск вертикалей и growth-механик

- Запустил и масштабировал Яндекс Аптеки в Go: заказы выросли примерно на 70%, GMV - более чем на 60%; конверсия корзина -> заказ превысила 30% и целевой показатель.
- Развил Яндекс Цветы: новая лента обеспечила рост заказов и GMV на 5-10%; органический трафик увеличился более чем в 2 раза год к году.
- Снизил маркетинговые расходы Цветов более чем на 20%, обеспечив семизначную экономию. В сезонный пик заказы и GMV выросли более чем в 2,5 раза год к году.
- Масштабировал Скидки месяца до федеральной кампании: до 3% инкрементальных заказов в целевых сегментах и более 100 млн руб. партнерских инвестиций; провел 20 A/B-экспериментов.

2024 · Рекламная монетизация и FMCG growth

- Увеличил месячную выручку баннерного продукта более чем в 4 раза.
- Запустил более 150 видеокмпаний с восьмизначным объемом выручки; масштабировал новый трекинг до 1 000+ кампаний и снизил потерянные показы до уровня менее 10%.
- Реализовал спецпроект с автоматической выдачей промокодов, который обеспечил более 20 млн руб. дополнительной выручки.
- Добился двузначного роста GMV рекламных товаров в поиске и чекауте без просадки органики; отдельные механики дали до 50% прироста.

2023 · Интеграция Delivery Club и продуктовый growth

- Запустил 18 продуктовых фичей, включая более десяти A/B-тестов.
- Мигрировал около 3 млн пользователей Delivery Club в Яндекс Паспорт без просадки конверсии.
- Масштабировал апсейл комплементарных товаров до более 2 млн руб. дополнительного GMV в неделю.
- Запустил Маркет в хабе Delivery Club: более 10 тыс. заказов за стартовый период.

Delivery Club

Product Owner
2022 - 2023

Запуск новых вертикалей: доставка и самовывоз из аптек. MAU вертикали - около 160 000 пользователей.

160 тыс. MAU	+33% заказов самовывоза	5 аптечных сетей
--------------	-------------------------	------------------

Ключевые результаты

- Управлял продуктовой командой разработки: team lead, Android, iOS, backend и QA.
- +1,7% ARPPU за счет поисковых сажестов.
- +4% аптечных заказов за счет улучшения поисковых паттернов.
- +33% аптечных заказов по самовывозу благодаря сравнению цен.
- Интегрировал пять аптечных сетей.
- За два месяца запустил новые флоу: сбор аптечного заказа и сравнение цен по всему городу.

mos.ru

Product Lead
2021 - 2022

Запуск и развитие цифровых городских продуктов с 1 500 000 MAU. Управление двумя командами разработки.

1,5 млн MAU	8 тыс. заказов / мес.	XXX млн руб. выручки
-------------	-----------------------	----------------------

Коммерческие сервисы

- Заработал XXX млн руб. за счет кросс-сейла в другие продукты на чекауте.
- Запустил сервис Вызов мастера и развил его до 25 000 MAU и 8 000 заказов в месяц.
- Запустил сервис Вывоз ненужных вещей и развил его до 40 000 MAU и 7 000 заказов в месяц.
- Описал и внедрил процесс проведения A/B-тестов; запустил первый A/B-тест в компании.

IVI

Product Manager
2020 - 2021

Запуск стриминговых продуктов: спортивные трансляции и ТВ-каналы.

IVI Sport запущен	XXX млн руб. выручки	30+ правообладателей
-------------------	----------------------	----------------------

Ключевые результаты

- Управлял командой разработки: team lead, Android, iOS, Smart TV, web, backend и QA.
- Запустил новый продукт IVI Sport: стриминг и покупка спортивных трансляций.
- Спортивные трансляции принесли XXX млн руб. выручки.
- Во время COVID-19 привлек 30+ спортивных правообладателей через лендинг и rev-share-модель размещения контента.

Доктор Рядом

Product Manager
2018 - 2019

Запуск B2B- и B2C-продуктов с фокусом на MVP и первые реальные продажи.

20+ клиник	1,5 месяца до запуска	XX млн руб. за 6 месяцев
------------	-----------------------	--------------------------

Ключевые результаты

- За первые 1,5 месяца интегрировал 20+ клиник через приложение Цифровая клиника, позволяющее быстро подключать собственных врачей к телемедицине.
- Заработал XX млн руб. за шесть месяцев после перевода продукта онлайн-психологии с B2C на B2B-модель.

Управление проектными группами из 2-5 человек. Более 25 реализованных проектов.

25+ проектов	20 млн руб. маржи / год	15 постоянных клиентов
--------------	-------------------------	------------------------

Ключевые результаты

- Ежегодно выполнял планы по марже в 20 млн руб.
- Привлек 15 новых постоянных клиентов с оборотом от 1 млрд руб.
- Заключил эксклюзивный договор о стратегическом сотрудничестве с Corning.

Daniil Solomon

CPO / Product Lead · Moscow

solomondv4@gmail.com · t.me/SolomonD · +7 968 944-32-74

ENGLISH VERSION

7+ years building digital products across marketplaces, media, public services and digital health. I currently lead the Yandex Eats retail vertical across order growth, new launches and monetization.

EXPERIENCE

Yandex Eats

Product Lead
2023 - present

Leading the retail customer product across Pharmacy and Flowers scaling, growth and advertising monetization. Managing two product managers.

Pharmacy conversion x1.6	Pharmacy orders +70%	Advertising revenue x4+
--------------------------	----------------------	-------------------------

2026 - present · Scaling Pharmacies and Flowers

- Increased Pharmacy end-to-end conversion by more than 1.6x through funnel optimization.
- Increased pickup share by 10+ pp and moved the channel into positive unit economics.
- Increased Flowers conversion by more than 30%; a new ranking model added approximately 5% orders.
- Lead a product management team and closed more than 80% of priority product gaps during the season.

2025 · Vertical launches and growth mechanics

- Launched and scaled Yandex Pharmacies in Go: orders grew by approximately 70%, GMV by more than 60%; cart-to-order conversion exceeded 30% and its target.
- Grew Yandex Flowers: a new feed increased orders and GMV by 5-10%; organic traffic more than doubled year over year.
- Reduced Flowers marketing costs by more than 20%, delivering seven-figure savings. During the seasonal peak, orders and GMV grew more than 2.5x year over year.
- Scaled Deal of the Month into a nationwide campaign: up to 3% incremental orders in target segments and more than RUB 100M in partner investment; ran 20 A/B experiments.

2024 · Advertising monetization and FMCG growth

- Increased monthly banner product revenue by more than 4x.
- Launched more than 150 video campaigns with eight-figure revenue; scaled new tracking to 1,000+ campaigns and reduced lost impressions to below 10%.
- Delivered a special project with automated promo-code distribution that generated more than RUB 20M in incremental revenue.
- Delivered double-digit promoted-product GMV growth across search and checkout without hurting organic performance; individual mechanics achieved up to 50% growth.

2023 · Delivery Club integration and product growth

- Launched 18 product features, including more than ten A/B tests.
- Migrated approximately 3M Delivery Club users to Yandex Passport without a conversion drop.
- Scaled complementary-product upsell to more than RUB 2M in incremental GMV per week.
- Launched Market in the Delivery Club hub: more than 10K orders during the initial period.

Delivery Club

Product Owner
2022 - 2023

Launched new pharmacy delivery and pickup verticals with approximately 160,000 MAU.

160K MAU	+33% pickup orders	5 pharmacy chains
----------	--------------------	-------------------

Key results

- Led a cross-functional product engineering team: team lead, Android, iOS, backend and QA.
- +1.7% ARPPU through search suggestions.
- +4% pharmacy orders through improved search patterns.
- +33% pharmacy pickup orders through price comparison.
- Integrated five pharmacy chains.
- Delivered new order flows in two months, including pharmacy basket building and city-wide price comparison.

mos.ru

Product Lead
2021 - 2022

Launched and grew city digital products with 1,500,000 MAU while leading two engineering teams.

1.5M MAU	8K orders / month	RUB XXXM revenue
----------	-------------------	------------------

Commercial services

- Generated XXX million RUB through cross-sell into other products at checkout.
- Launched the Home Repair service and grew it to 25,000 MAU and 8,000 monthly orders.
- Launched the Unwanted Item Removal service and grew it to 40,000 MAU and 7,000 monthly orders.
- Designed and implemented the A/B testing process and launched the company's first A/B test.

IVI

Product Manager
2020 - 2021

Launched streaming products, including live sports and TV channels.

IVI Sport launched	RUB XXXM revenue	30+ rights holders
--------------------	------------------	--------------------

Key results

- Led a cross-platform engineering team: team lead, Android, iOS, Smart TV, web, backend and QA.
- Launched IVI Sport for streaming and purchasing live sports broadcasts.
- Sports broadcasts generated XXX million RUB in revenue.
- During COVID-19, attracted 30+ sports rights holders through a landing page and a rev-share content model.

Doctor Ryadom

Product Manager
2018 - 2019

Launched B2B and B2C products with a focus on MVP delivery and first real sales.

20+ clinics	1.5 months to launch	RUB XXM in 6 months
-------------	----------------------	---------------------

Key results

- Integrated 20+ clinics in the first 1.5 months through the Digital Clinic app, enabling providers to bring their own doctors into telemedicine.
- Generated XX million RUB in six months after repositioning the online psychology product from B2C to B2B.

Managed project teams of 2-5 people and delivered 25+ projects.

25+ projects	RUB 20M margin / year	15 recurring clients
--------------	-----------------------	----------------------

Key results

- Consistently delivered annual margin targets of 20 million RUB.
- Won 15 new recurring clients with annual revenue above 1 billion RUB.
- Signed an exclusive strategic partnership agreement with Corning.