



# Кондрашов Дмитрий

Мужчина

+7 (916) 7584029

dimforever@yandex.ru — предпочтаемый способ связи

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к редким командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Product-manager

**4 500 \$** на руки

Специализации:

- Другое
- Менеджер продукта

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная

работа/разовое задание

Формат работы: удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 10 лет 9 месяцев

Август 2023 —

Октябрь 2025

2 года 3 месяца

### NDA

### Lead product manager iGaming

Обязанности

- Полная ответственность за развитие продуктов направления Igaming (мобильные приложения и веб).
- Работа с ГЕО - РФ ,LATAM, Африка, Индия
- Работа над ростом продуктовых метрик на всех этапах жизненного цикла продукта (Registrations, Reg2Dep, Count FTD, Sum FTD, Avg FTD, Deposits, ADPU, Margin, Turnover/Dep, Dep/Spend, Casino GGR , Casino Turnover , Sport GGR , Sport Turnover , Spend, FTD Cost, NGR, Retention, LTV, ROAS, ADPU)
- Интеграция прямых трансляций в Igaming продукт, развитие и улучшение пользовательского опыта просмотра трансляций (TVT, TVTu, CTR просмотры и др.)
- Управление командой из 3 продуктовых менеджеров и 3 кроссфункциональных команд разработки (iOS, Android, Web).
- Разработка и реализация стратегии продукта, формирование годовых, квартальных и месячных планов развития, их согласование с руководством и отчетность.
- Поиск и внедрение лучших решений на рынке, проведение анализа конкурентов, формирование и приоритизация продуктового бэклога.
- Управление полным жизненным циклом продукта от discovery до delivery, включая выпуск новых фич и их последующую оптимизацию.
- Взаимодействие с внутренними подразделениями (трейдинг, риск-менеджмент, клиентская поддержка, маркетинг) для анализа и внедрения доработок, соответствующих их потребностям.
- Интеграция новых поставщиков данных и решений, таких как Sportradar, Grid и другие.
- Настройка процессов релизного цикла продукта , обеспечение стабильных релизов 2 раза в месяц с четким планом задач.
- Оптимизация внутренних процессов разработки и тестирования, что позволило сократить количество багов в регрессах на 50%.
- Подготовка презентаций для полугодовых и годовых встреч с топ-менеджментом компании.

Ключевые достижения:

- Внедрил несколько уникальных функций, которых нет у конкурентов, что повысило конкурентоспособность продукта.
- Добился увеличения GGR продукта благодаря оптимизации пользовательского опыта и запуску новых функциональностей.
- Улучшил процессы релизов, что повысило скорость вывода новых фич на рынок и стабилизировало разработку.
- Сократил количество ошибок на этапе регрессии на 50% благодаря внедрению новых стандартов тестирования и процессов контроля качества.
- Реализовал успешные интеграции с ведущими поставщиками данных, что улучшило качество и точность спортивных предложений.

Сентябрь 2021 —  
Июль 2023  
1 год 11 месяцев

## Газпром-Медиа

Москва, gazprom-media.com

Управление многопрофильными активами

- Управляющая компания группы, холдинга, штаб-квартира СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование
  - Распространение телепрограмм, кино (кабельное телевидение)
  - Распространение мультимедиа и печатной продукции
  - Теле- и радиовещание
  - Киностудии и студии звукозаписи

## CPO/ Head of Product

Проектная работа под NDA. Live-stream

Описание проекта:

1. Создание маркетплейса в мягких нишах с нуля.
2. Управление всей командой разработки, включая участие в найме сотрудников.
3. Расчет финансовой модели и юнит-экономики проекта.
4. Управление жизненным циклом продукта.
5. Работа над улучшением продуктовых метрик. (TVT, TVTi, и др.)
6. Опыт 0→1 и масштабирования marketplace: построение ценностного предложения для создателей и пользователей, приоритизация ядра продукта.
7. Фокус на вовлечении и удержании: гипотезы для engagement-механик, программы лояльности и геймификации (миссии/уровни/награды) - как часть product-roadmap.
8. Планирование модулей рекомендаций/подборок и контент-витрин (rule-based/score-подходы на старте, с последующим развитием).
9. Дизайн retention-механик: статусы/тиеры лояльности, поощрения за активности, повторные сценарии.
10. Рабочая связка product × CRM: сегментация, коммуникации (email/push/внутренние нотификации), анти-чёрн-инициативы от активации до D30/D90.
11. Аналитика в Tableau
12. Age-gating/верификация, модерация UGC и Trust & Safety-процессы.
13. Платёжные потоки и комплаенс в high-risk вертикалax, управление рисками чарджбэков.
14. Работа с создателями: онбординг, мотивация и монетизация (подписка, разовые платежи, чаевые/донаты, PPV).

Результаты проекта:

- 1) Запуск успешного проекта в срок без сдвигов сроков.
- 2) Увеличение активности пользователей, объема продаж и прибыли.
- 3) Достижение положительной динамики в развитии проекта, кратный рост метрик каждый квартал.
- 4) Управление проектом в ограниченные сроки и с заданными ресурсами.
- 5) Получена внешняя оценка созданного продукта более 10 млн.\$

Сентябрь 2019 —  
Август 2021  
2 года

## **Gambling Asia**

Услуги для населения

- Игорный бизнес

### **Product manager**

Управление международным продуктом "Онлайн казино и беттинга" в 8-и странах Азии и Латинской Америки:

- разработка стратегии развития продукта;
- разработка MVP продукта;
- разработка roadmap и бюджета;
- управление беклогом и разработкой;
- взаимодействие с бизнес-заказчиками;
- разработка гипотез, проведение исследований;
- управление экономикой продукта;
- внедрение, доработка и сопровождение продукта;
- работа с продуктовыми метриками;
- управление командой (12 чел.).

Результаты работы:

1. Успешно реализовал проект по запуску продукта в 8-и странах Азии и Латинской Америке, а в дальнейшем доработку продукта под цели бизнес-заказчиков (дополнительный функционал, программы лояльности и др.).
2. Улучшил пользовательский опыт и повысил уровень удовлетворенности пользователей, что привело к увеличению конверсии на 10,8%
3. Сократил время между идеей и реализацией новых функций на 30% за счет внедрения новых процессов и инструментов управления беклогом, а также качественного описания ТЗ
4. Увеличил количество активных пользователей на 25% за год за счет реализации новых функций, поддержки программ лояльности и маркетинговых кампаний.
5. Повысил доходы продукта на 20% за год за счет оптимизации экономики продукта и сокращения издержек.
6. Улучшил коммуникацию с бизнес-заказчиками, что привело к улучшению эффективности команды на 14% и снижению количества реджектов проектов на 31%.
7. Внедрил систему мониторинга и анализа продуктовых метрик, что позволило улучшить процесс принятия решений на 30% и принимать более обоснованные решения по развитию продукта.
8. Реализовал MVP продукта за 3 месяца, что помогло сэкономить более \$100 000 за счет снижения затрат на разработку и ускорения процесса выхода на рынок.
9. Успешно провел несколько исследований рынка и пользователей, которые привели к реализации новых функций и повышению удовлетворенности пользователей

Февраль 2015 —  
Август 2019  
4 года 7 месяцев

## **Autospot**

Москва, [www.autospot.ru](http://www.autospot.ru)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Автомобильный бизнес

- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

### **Product owner**

Управление продуктом "Маркетплейс Autospot.ru" по покупке новых автомобилей:

- разработка стратегии развития продукта;
- разработка roadmap и бюджета;
- управление беклогом и разработкой;
- взаимодействие с бизнес-заказчиками;
- разработка гипотез, проведение исследований;
- управление экономикой продукта;
- внедрение, доработка и сопровождение продукта;
- работа с аналитикой и продуктовыми метриками;

- поиск и привлечение партнеров;
- интеграция платформы с CRM системами крупных автомобильных холдингов;
- контроль достоверности запасов и ценовой политики;
- управление командой по работе с дилерами (30 чел.).

Результаты работы:

1. Успешно реализовал проект по запуску продукта, включая личный кабинет клиента и дилера.
2. Подключил 980 партнеров.
3. Обеспечил вывод проекта на положительные показатели EBITDA через 2 года.

## Образование

---

### Высшее

2016  
Высшее

**Национальный институт бизнеса, Москва**  
экономический

2014  
Высшее

**Институт хирургии им. А.В. Вишневского Российской академии медицинских наук, Москва**  
Лечебный, Сердечно-сосудистая хирургия

2012  
Высшее

**Российский национальный исследовательский медицинский университет им. Н.И. Пирогова, Москва**  
лечебный, Лечебное дело

## Повышение квалификации, курсы

---

2021

**Продукт менеджер**  
GoPractice

2020

**Продакт-менеджер**  
ProductStar

2018

**Тренажер для продакта**  
Skillbox

## Навыки

---

Знание языков

Русский — Родной  
Английский — С1 — Продвинутый

Навыки

Ведение переговоров    Управление персоналом    Проведение презентаций  
Стратегическое планирование    Развитие ключевых клиентов  
Управление продажами    Управление командой    Планирование  
Ориентация на результат    Управление проектами  
Стратегическое мышление    Работа в команде    Запуск новых продуктов  
Разработка нового продукта    Управление продуктом  
Цифровизация процессов    Agile Project Management    Scrum    Atlassian Jira  
Atlassian Confluence    SQL    Веб-аналитика    Product Management  
Яндекс.Метрика    Google Analytics    UI

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль

Права категории В

## Дополнительная информация

---

Рекомендации

**Cerhex**

Арзанов Артур Михайлович (Коммерческий директор)

Обо мне

Я - опытный Product Manager, который может как запускать цифровые продукты с нуля, так и управлять уже действующими на всех этапах жизненного цикла. С моим опытом в оценке экономической эффективности, бюджетировании и управлении затратами я гарантирую достижение бизнес-целей.

У меня есть опыт управления командой разработки, и проявляю лидерство во всем, что делаю. Я коммуникативен, умею строить эффективные отношения и работать в команде, чтобы достигнуть общих целей. Мое ориентирование на результат и бизнес-цели делает меня ценным активом для любой компании, которая ищет опытного и талантливого Product Manager.