



# Кондрашов Дмитрий

Мужчина

+7 (916) 7584029

dimforever@yandex.ru — предпочитаемый 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 GEO - 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:

Сентябрь 2021 —  
Июль 2023  
1 год 11 месяцев

## Газпром-Медиа

Москва, [gazprom-media.com](https://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, TVTu, 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 вертикалях, 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, автоматизации 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	<b>Национальный институт бизнеса, Москва</b> экономический
2014 Высшее	<b>Институт хирургии им. А.В. Вишневского Российской академии медицинских наук, Москва</b> Лечебный, Сердечно-сосудистая хирургия
2012 Высшее	<b>Российский национальный исследовательский медицинский университет им. Н.И. Пирогова, Москва</b> лечебный, Лечебное дело

Повышение квалификации, курсы

2021	<b>Продукт менеджер</b> GoPractice
2020	<b>Продакт-менеджер</b> ProductStar
2018	<b>Тренажер для продакта</b> Skillbox

Навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — C1 — Продвинутый
Навыки	<div><div>Ведение переговоров</div><div>Управление персоналом</div><div>Проведение презентаций</div><div>Стратегическое планирование</div><div>Развитие ключевых клиентов</div><div>Управление продажами</div><div>Управление командой</div><div>Планирование</div><div>Ориентация на результат</div><div>Управление проектами</div><div>Стратегическое мышление</div><div>Работа в команде</div><div>Запуск новых продуктов</div><div>Разработка нового продукта</div><div>Управление продуктом</div><div>Цифровизация процессов</div><div>Agile Project Management</div><div>Scrum</div><div>Atlassian Jira</div><div>Atlassian Confluence</div><div>SQL</div><div>Веб-аналитика</div><div>Product Management</div><div>Яндекс.Метрика</div><div>Google Analytics</div><div>UI</div></div>

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль  
Права категории В

## Дополнительная информация

---

Рекомендации

Cephex

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.