



Петров Егор Васильевич

Мужчина, 28 лет, родился 26 августа 1997

+7 (929) 2735455 — предпочитаемый способ связи • @epetrov ~Тг

evpetrovspb@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/evpetrov/>

Другой сайт: <https://evpetrov74.ru>

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Product owner

Специализации:

- Менеджер продукта
- Руководитель проектов

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 5 месяцев

Февраль 2025 —
настоящее время
7 месяцев

Rocket Work

Москва, rocketkassa.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

Product Owner

Продукта Rocket Касса

Вывод с нуля на рынок b2b2c (ФинТех)

<https://rocketkassa.ru>

Электронная касса, поддерживающая банковский эквайринг, СБП, SoftPOS

Касса для юр. лиц и физ. лиц, предлагает быстрый путь подключения к кабинету ТСП и Кассы, без подписания с банком

Доступ к осуществлению продаж в течение часа после подачи заявки на присоединение.

Касса обеспечивает соблюдение ФЗ 54, дает возможность сплитовать клиентский платеж по мастерам, формирует ОФД, мгновенно списывает налог и отправляет его.

Мои цели и задачи:

Исследовательские:

Провести этап Discovery

Сформировать гипотезы и вижн

Подтвердить гипотезы отстроить приоритезированные ветки функциональности

Сформировать дорожную карту

Спроектировать UX, описать задачи на уровне БА

Процессные задачи:

Запустить процесс формирования, оценки, принятия, выполнения и сдачи задач по 2 недельным спринтам Scram подхода

Очертить и поддерживать вехи развития продукта

Сформировать и контролировать метрики развития продукта

Функциональные задачи:

Разработать и выпустить кабинеты ТСП и Кассы

Подключить эквайринг

Зарелизить кассу

Выпустить SoftPOS приложение для приема nfc карт

Бизнес задачи:

Доказать жизнеспособность 3 концепций кассы по результатам MVP

Все вышесказанные задачи были выполнены

Задачи на пост MVP Q425

Выйти в безубыточность

Ролаут по приоритетным веткам функциональности

Выход в сегмент физ ту физ

Март 2023 —
Январь 2025
1 год 11 месяцев

iiko, Компания Айко

Москва, www.iiko.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

• Разработка программного обеспечения

Product owner

Разработка продукта в контуре iiko (b2b2c) HoReCa/eCom

Digital Hub - Диджейский пульт управления маркетингом в ресторане. В него входит программа лояльности, конструктор акций, клиентская база и ее монетизация, автоматизированный сервис нотификации, аналитический блок и много нужных интеграций как внутренних так и внешних (в Вконтакте например)

Моя цель: Увеличение выручки с клиента компании на 50%, за счет создания и предоставления новой ценности - единое бесшовное окно управления маркетингом.

Запустил с 0 на новом технологическом стеке, с новыми подходами MVP, пропилотировал, по итогу 2024 года выпустил крупный интеграционный продукт с другими внутренними решениям.

Задачи в команде:

1. Блок исследований (рынок, ца, конкуренты, бенч, CustDev, стратегия развития с позиции топ 1 игрока)
2. Блок Планирования. Дорожная карта продукта, ежеквартальное и спринтовое планирования. Описание Бизнес задач, US, Мокапов UX, приоритезация задач, формирование версий, Совмещаю в себе должность бизнес аналитика.
3. Блок Стратегии. Отвечал за стратегическое развитие продукта на 3-5 лет. Бизнес модель, функционал и его развитие. Мэтчил ключевые цели бизнеса и продукта
4. Блок метрик. Тут про управление продуктом через метрики
5. Команда. Постановка процесса переход на спринтовый подход. Держатель процессов: Спринтовое планирование, груминг, дейли, демо, ретро.
6. Интеграции:
Бесшовно интегрировал iiko с vk нотифай и vk id

Результат деятельности: с нуля продукт в сложной экосистеме вышел в mvp, пилот и далее вошел в релиз большого интеграционного проекта из 3 самостоятельных продуктов экосистемы.

Июль 2022 —
Декабрь 2022
6 месяцев

Газпром нефть, ПАО

Россия, www.gazprom-neft.ru

Нефть и газ

- Нефтепереработка, нефтехимия (производство)
- ГСМ, топливо (розничная торговля)
- ГСМ, топливо (продвижение, оптовая торговля)

Product manager

Разработка прототипов и вывод на рынок логистики 2 mvp продуктов:

1. <https://sea-logic.ru>

<https://sealogic.io> - агрегатор морских грузоперевозок (как Авиасейлс только для рынка морских контейнерных перевозок)

2. <https://www.containerlogic.ru> (поиск свободных морских контейнеров в портах мира)

Обязанности:

- исследование рынка, аудитории
- Формирование и тестирование гипотез
- Создание дорожной карты
- Формирование продуктового беглого
- Прототипирование
- Подготовка и защита продукта на проетных и инвестиционных комитетах
- Управление командами разработки, маркетинга
- Управление метриками

Максимум, Автомобильный холдинг

www.maximum-honda.ru

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

Product Owner

Product Owner

Омниканальная платформа СМЦ - это продукт, состоящий из web-версии (в будущем App).

Основная цель продукта - создать удобный способ коммуникации бизнеса с клиентами сервиса.

Функционал на этапе MVP:

- Онлайн запись на сервисное обслуживание
- Личный кабинет клиента
- Личный кабинет сотрудника

Стек: React.js, Node.js, PostgreSQL

В рамках реализации руководил по scrum методологии командой из 4 fullstack разработчиков, командой UX/UI, командой интеграторов 1С

Обязанности:

Запуск продукта с нуля

- Анализ рынка, конкурентов, ЦА (выявление потребностей и болей пользовательских сегментов);
- Проработка совместно с тимлидом архитектурных и технических решений, защита решений перед стейкхолдерами (Описаны процессы по разработке, принято решение об использовании микро сервисной архитектуры и определенных фреймворков);
- Построение и актуализация RoadMap, работа с гипотезами;
- Организация и проведение CustDev (3 этапа в каждом по 20 респондентов) Выявление точек роста продукта;
- Набор команды (Просмотрено около 50 кандидатов, отобраны в команду 4 фулстек разработчика);

Июнь 2021 —
Май 2022
1 год

- Управление внутренней и внешней командами (внутренняя команда разработки, внешние команды UX/UI и 1С разработчики);
- Аналитика данных (какие успели собрать, внутренние конверсии платформы в сравнении с существующими решениями);
- Формирование юзер сторис (В рамках приоритезации запуска core функционала были оформлены US);
- Приоритизация беклога (Постоянный процесс);
- Проведение еженедельных сессий по грумингу беклога;
- Проведение АБ тестов (сравнение старого решения генерации лидов с онлайн записью);
- Коммуникация с внутренними и внешними клиентами (проведение интервью с экспертами рынка, внутренними сотрудниками и внешними клиентами);
- Работа с ключевыми метриками (Согласование основных метрик, так как до прода мы не дошли, не было возможности запустить полноценный тест);
- Расчет и защита юнит-экономики продукта, а также расчёт экономики окупаемости (В рамках подготовки к инвестиционному комитету были посчитаны факторы влияющие на профит, косты, сроки безубыточности и сроки окупаемости);
- Подготовка и реализация презентаций продукта (в рамках демо для ключевых стейкхолдеров)
- Работа с выделенным бюджетом (ПО, аутсорс, маркетинг)

Результат:

Удалось выкатить MVP, для этого: проведен CustDev, разработана проектная документация, провалидированы гипотезы, разработаны прототипы, проведены АБ- тесты, защищён инвестиционный проект.

При тестировании MVP на пользователях, 80% выборки называли продукт полезным.

MVP: <https://dev.maximum.auto/services>

«О себе»

Сильные стороны: генерация новых идей, отзывчивость, коммуникабельность, аналитический склад ума, креативность. Мне нравится ставить перед собой амбициозные цели и задачи.

Мои увлечения: Свободное время провожу в активном отдыхе, открывая новые локации и интересные места. Играю в хоккейной команде

Май 2018 — Май 2021
3 года 1 месяц

Tockl.it

Product manager/ product owner

Smart Wallet - это продукт который был создан для автоматизации коммуникации ресторана со своим гостем.

Продукт представлял из себя интеграцию: Wallet карты, Ботов Телеграм, Whats app, CRM самого ресторана.

Цель продукта - работать с клиентской базой, сегментируя ее и привлекая в повторный визит.

Кейс:

<https://drive.google.com/drive/folders/1uc1LcEOEPsysjQKNZvq13sEsU19ZvXSG?usp=sharing>

Стэк:

python django

БД: Postgres

Обязанности:

- Проведение исследования аудитории/рынка (HoReCa)
- Формирование ключевых болей клиентов
- Проведение CustDev, работа с гипотезами
- Создание RoadMap
- Расчет экономики окупаемости продукта
- Управление командами:
 - Разработки 4 человека
 - Маркетинг 3 человека
 - Дизайн 1 человек
 - Аналитика 1 человек
- Формирование юзер сторис
- Приоритизация беклога
- Проведение АБ тестов
- Коммуникация с внутренними и внешними клиентами
- Работа с ключевыми метриками профита, возвратности и лояльности клиентов

Результат:

Запуск продукта в 4 городах России

Увеличение выручки в ресторанах до +15%

Оцифровка всей клиентской базы (более 4000 в самом крупном)

Удавалось удерживать %возврата клиентов на 2 визит 50-70%

Сентябрь 2018 —
Август 2020
2 года

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Санкт-Петербург, itmo.ru/ru/

Образовательные учреждения

- Вуз, ссуз колледж, ПТУ

Marketorium

Организация международного конкурса по маркетингу Marketorium Big Game

Январь 2016 —
Июнь 2018
2 года 6 месяцев

Южно-Уральский государственный университет (Национальный исследовательский университет)

Образовательные учреждения

- Вуз, ссуз колледж, ПТУ

Руководитель СМК

Руководитель некоммерческой организации "Спортивно-массовая комиссия"

Организация культурно-массовых и спортивно-массовых мероприятий

Образование

Магистр

2020

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург

2018

Южно-Уральский государственный университет (Национальный исследовательский университет), Челябинск

Электроэнергетика и электротехника, Высоковольтная электроэнергетика и электротехника

Повышение квалификации, курсы

2021	<div>ФРИИ</div> <div>ФРИИ, customer development</div>
2019	<div>ITMO</div> <div>Maketorium, Курс It-marketing</div>
2019	<div>ITMO</div> <div>ITMO, курс soft skills "Управление командой"</div>
2019	<div>ITMO</div> <div>Открытое образование , Искусственный интеллект</div>
2017	<div>PCM</div> <div>PCM, Курс Невербальное общение</div>

Навыки

Знание языков	<div>Русский — Родной</div> <div>Английский — B2 — Средне-продвинутый</div>
Навыки	<div><div><div>Руководство коллективом</div><div>customer Development</div><div>Ведение переговоров</div><div>Аналитика</div><div>Ориентация на результат</div><div>Публичные выступления</div><div>Scrum</div><div>Kanban</div><div>Работа с метриками</div><div>Работа в Jira</div><div>Atlassian Confluence</div><div>PBI</div><div>Roadmap</div><div>Инвестиционные проекты</div><div>Управление продуктом</div><div>Бизнес-планирование</div><div>Стратегическое мышление</div><div>Деловая коммуникация</div><div>Управление командой</div><div>Управленческие навыки</div><div>Проектирование пользовательских интерфейсов</div><div>Разработка маркетинговой стратегии</div><div>Бизнес-анализ</div><div>SWOT анализ</div><div>Навыки переговоров</div><div>Figma</div><div>SaaS</div><div>Управление бизнес процессами</div><div>Банковское кассовое обслуживание</div><div>Финтех</div></div></div>

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне	<div>Я — Product owner с 9+ лет опыта в создании и выводе IT-продуктов на рынки. Управлял запуском 6 инновационных решений, включая B2B и B2C платформы, доказав способность трансформировать идеи в прибыльные бизнесы. Моя сила — строить команды, создавать с нуля продукты и внедрять передовые подходы для достижения целей.</div>
---------	---

настроен на партнерство с лидерами отрасли для ведущей роли, где смогу направить мой опыт в созидании, экономике продукта и командном лидерстве на новые высоты.