



Шальнов Дмитрий

LinkedIn: [linkedin.com/in/dmitryshalnov](https://www.linkedin.com/in/dmitryshalnov)

Telegram: [@mittiri](https://www.t.me/mittiri) (+79997685586)

Mail: dmitry.shalnov@outlook.com

Обо мне

На протяжении последних 5 лет я создаю, запускаю и развиваю best-in-class B2B продукты в сфере искусственного интеллекта и машинного обучения (AI/ML)

Имею большой опыт в разработке продуктовых стратегий, руководстве продуктовыми командами, запуске и развитии бизнеса, рыночном позиционировании, разработке моделей монетизации и оптимизации каналов продвижения

Эффективно управляю людьми (как direct reporters, так и матричными кросс-командами), выстраиваю грамотную коммуникацию со всеми заинтересованными сторонами (influence without authority), открыто даю обратную связь

Business driven, структурно и системно смотрю на бизнес под разными углами, охотно выхожу за рамки своей зоны ответственности – люблю челленжить устоявшиеся бизнес-процессы, ищу и нахожу вещи, которые можно оптимизировать

T-shaped, глубоко заглядываю под капот и разбираюсь в технологиях на базе которых работают мои продукты и сервисы

Individual contributor – общаюсь с пользователями, провожу исследования рынка и конкурентов, составляю roadmapy, приоритезирую бэклоги, решаю проблемы

Английский язык – C1

Опыт работы

10.2021 —
10.2023

Яндекс. Senior Product Manager

В Яндексе я запускал новые направления облачного B2B SaaS бизнеса и развивал лучшие в своем классе AI/ML продукты – большие языковые модели (LLM, YandexGPT), синтез и распознавание речи (ASR, TTS), распознавание и перевод текста (OCR, IDP, NLP), анализ и модерация изображений

Ключевые активности и достижения

1) Создал новый сервис Yandex Search API – защитил концепт продукта перед бордой, получил ресурсы и финансирование, собрал команду (10 человек), руководил запуском сервиса, привлек первых клиентов и довел продукт до трекшена в десятки миллионов рублей monthly revenue

2) Развивал облачные AI/ML продукты – исследовал рынок и находил product/market fit для новых мажорных фичей, выступал их бизнес-заказчиком и управлял разработкой, оптимизировал модели

монетизации сервисов и каналы их продвижения, выстроил взаимодействие с партнерами

3) Починил бизнес-процессы – привлечение solution архитекторов на онбординг клиентских проектов, взаимодействие бизнесовых и технических команд с командами продаж, коммуникации между смежными департаментами (sales, operations, support, marketing, analytics, docs, design/UX, security)

03.2019 —
05.2021

Tele2. Senior Product Manager

В Tele2 я руководил продуктовым направлением из трех команд (20 человек – Product Managers, Project Managers, Data Analytics, Data Scientists, ML Engineers) и запустил три крупных B2B продукта (платформа таргетинга и лидогенерации, платформа антифрода и кредитных скорингов, платформа геоаналитики)

Ключевые активности и достижения

1) People management – сформировал команды (проводил интервью, нанимал/увольнял на различные позиции, внедрил процесс performance review), поставил команды на продуктовые рельсы (Agile, роадмапы, OKR, Double Diamond, JTBD, MVP, HADI)

2) Разработал и реализовал продуктовую стратегию – обеспечил кратный рост существующего бизнеса за счет монетизации продуктов и ML-моделей (сотни миллионов рублей annual revenue), в разы сократил time to market, вывел свой продуктовый стрим в положительный PnL

3) Выстроил эффективные процессы взаимодействия со смежными департаментами продаж (обучение и поддержка сейлов на всем цикле сделок, определение ICP и квалификация лидов, lead management с учетом AI/ML специфики)

02.2017 —
03.2019

МегаФон. Senior Product Owner

В МегаФоне я сформировал кросс-функциональный проектный офис из специалистов различных внутренних департаментов и управляя программой проектов, преследующих одновременно две цели – улучшить клиентский опыт и повысить эффективность управления мобильной сетью оператора

Ключевые активности и достижения

1) Внедрил платформу CEM (Customer Experience Management) – это был глобальный проект, затрагивающий всю компанию и давший ей устойчивое конкурентное преимущество на российском рынке

2) Разработал пирамиду метрик качества сети и внедрил систему сквозной аналитики и дашбордов, основанную не только на внутренних

показателях, но и на основе конкурентной позиции оператора в регионе (краудсорс, драйв-тесты, опросы)

3) Руководил разнообразными аналитическими проектами (smart CAPEX/capacity, предсказание и предотвращение аварий на оборудовании, повышение лояльности клиентов, прогнозирование доходов, сокращение оттока)

04.2011 —
12.2016

Билайн. Руководитель департамента

В Билайне я руководил техническим департаментом по развитию сети мобильной связи (мы занимались строительством вышек и оптимизацией параметров их работы), а также курировал многочисленные проектные группы и проекты, направленные на улучшение качества связи абонентов

Ключевые активности и достижения

1) Сформировал департамент планирования и оптимизации сети в крупном макрорегионе (20 человек) – моя команда создавала стратегические планы развития и оптимизации сети, защищала инвестиционные кейсы, закупала оборудование и курировала реализацию планов строительства

2) Проводил различные тендеры (системы планирования и оптимизации сети, системы управления производительностью и конфигурациями), а также организовывал аудиты текущих систем с привлечением вендоров

3) Совместно с консалтерами руководил крупным проектом по слиянию мобильных сетей нескольких операторов в одну

Образование

2005 — 2011 **НГТУ.** Электроника и микроэлектроника

2008 — 2011 **ВГУВТ.** Финансы и кредит