



# Galchevskiy Vladislav

Мужчина, 34 года, родился 9 января 1991

+998 (90) 9900608 — предпочитаемый способ связи  
galchevsky.v.i@gmail.com

Проживает: Ташкент

Гражданство: Узбекистан, есть разрешение на работу: Узбекистан

Готов к переезду, готов к редким командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Менеджер проектов

**3 000** \$ на руки

Специализации:

— Менеджер продукта

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 13 лет 1 месяц

Ноябрь 2024 —  
настоящее время  
11 месяцев

### AVO SERVICES AND TECHNOLOGY

Ташкент

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

• Разработка программного обеспечения

#### Crum master

Поддержка Scrum-процессов:

Сформировал более трёх кросс-функциональных команд и вывел их на устойчивый уровень зрелости, внедрив предсказуемые Scrum-ритуалы и культуру постоянных улучшений.

Ускорил вывод функционала на рынок на 25–30% благодаря внедрению DoR/DoD, регулярным ретроспективам и систематизированному подходу к backlog refinement.

Добился роста автономности и вовлечённости команд: применил практики самоуправления, сделал демо мотивирующими и наладил постоянный обмен обратной связью со стейкхолдерами.

Настроил прозрачную систему метрик (burnup/burndown, velocity, CFD), что позволило повысить предсказуемость результатов и уровень доверия со стороны руководства и заказчиков.

Сократил до 70% число внутренних блокеров ещё на стадии планирования, внедрив регулярные синхронизации Dev, QA, аналитиков и бизнеса.

Организовал обучение по Agile для команды и заказчиков, провёл более 10 фасилитированных сессий и практических воркшопов по Scrum, Kanban и Agile-мышлению.

Выступал медиатором между бизнесом и техническими командами: защищал спринты от внешнего давления и минимизировал переключение контекста.

Успешно перевёл несколько команд с каскадной модели на Agile-подход и масштабировал практики на уровень департамента, используя LeSS и Scrum of Scrums.

## AVO SERVICES AND TECHNOLOGY

Ташкент

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

### Project manager

Ключевые достижения:

- Запуск инновационного продукта: руководил выпуском Sticker Card на базе MasterCard.

Полный цикл: от формирования бизнес-кейса до вывода на рынок.

Организовал взаимодействие между внутренними подразделениями (ИТ, риск, комплаенс, маркетинг) и внешними партнёрами.

Обеспечил выполнение требований MasterCard, сертификацию и тестирование продукта.

Итог: успешный запуск карты в срок, рост клиентской базы и повышение конкурентоспособности банка.

- Сокращение Time-to-Market на 15%:

Проанализировал процессы разработки и вывода новых продуктов.

Внедрил agile-подходы (итеративное планирование, регулярные демо, DoR/DoD).

Настроил сквозную систему контроля сроков через Jira/Confluence и метрики (lead time, cycle time).

Результат: ускоренный релиз новых функций, рост удовлетворённости бизнеса и клиентов.

- Внедрение новой CRM-системы:

Учувствовал в процессе отбора систем.

Лидировал проект по замене текущей CRM на новую платформу.

Подготовил и согласовал бизнес-требования с продажами, клиентским сервисом и ИТ.

Организовал миграцию данных, настройку интеграций (с колл-центром, фронт-офисом)

Провёл обучение 200+ сотрудников, разработал гайдлайны и чек-листы.

Эффект: рост качества обслуживания, повышение прозрачности работы с клиентами, снижение ручного ввода данных.

- Сквозная приоритизация задач на уровне организации:

Участвовал в разработке и внедрении корпоративной системы приоритизации инициатив (portfolio management).

Внёс вклад в методологию оценки проектов по критериям бизнес-ценность, риск, сложность, регуляторные требования.

Организовал запуск еженедельных сессий по приоритизации с участием C-level и владельцев продуктов.

Результат: оптимизировано распределение ресурсов, рост PnL и числа выпускаемых фич(продуктов), повышена управляемость портфелем.

Март 2024 —  
настоящее время  
1 год 7 месяцев

## АО "Paynet"

Ташкент, [www.paynet.uz/](http://www.paynet.uz/)

### Project Manager

- Разработка проектов от идеи до реализации
- ведение проектов;
- коммуникации со стейкхолдерами проекта;
- руководство проектной командой;
- ведение проектной и технической документации: календарные планы; технические задания; функциональные требования;
- участие в процессе и заключении договоров;
- тестирование нового функционала.

Февраль 2016 —  
Февраль 2024  
8 лет 1 месяц

## ООО «LEDI» ГПО ООО "Unitel"

Ташкент

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

### Менеджер по проектам

Комплексное ведение проекта:

Согласование

- Получение, критическая оценка деталей, прояснение деталей технического задания заказчика.
- Оценка компетенций, ресурсов, сроков, для выполнения поставленной задачи.
- Заключение (возможность, сроки, стоимость)

Планирование

- Формирование команды(курирование)
- Лидирование процесса подготовки технической и юридической документации
- Подготовка материальной базы
- Технического задания

Операционный контроль

- Контроль процесса выполнения
- Урегулирование нештатных ситуаций (ГПО, Заказчик, 3-и лица(регулирующие органы, арендодатели, субподрядчики))

Финализация проекта

- Сбор и подписание нормативной документации
- Отчет
- Ретроспектива, фидбек

Январь 2019 —  
Март 2020  
1 год 3 месяца

## Codeband Digital

Ташкент, [epsilon.development](http://epsilon.development)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

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

### Project Manager

- Сбор и анализ информации
- Комплексное решение возникающих проблем
- Принятие решений, способствующих повышению производительности
- Выстраивание коммуникаций между командами
- Контроль выполнения задач совместно со Scrum Master
- Коммуникации с внешними командами для решения проблем
- Декомпозиция информации и задач на маленькие категории для построения пути решения

- глобальной задачи
- Груминг задач
- Приоритизация задач
- Фасилитация встреч

Февраль 2016 —  
Ноябрь 2016  
10 месяцев

## **Samsung Electro-Mechanics Co.**

Южная Корея, [www.i-r-g.ru](http://www.i-r-g.ru)

### **Контрольный мастер**

- Контроль качества выпускаемой продукции.
- Контроль производственной линии.
- Контроль за соблюдением техники безопасности на производстве.
- Составление отчетов о проделанной работе на участке производства.
- Контроль получаемой и отпускаемой продукции, материалов.

Ноябрь 2015 —  
Февраль 2016  
4 месяца

## **ООО «IRPEX» (дистрибьютор компании СП «Green World»)**

### **Торговый представитель**

- Реализация продаж на закрепленном участке.
- Ежедневное составление личного маршрута обхода существующих точек сбыта.
- Расширение клиентской базы.
- Составление и заключения договоров.
- Составление маршрута доставки продукта до заказчиков.
- Обучение персонала.

Июнь 2015 —  
Октябрь 2015  
5 месяцев

## **ООО "Bright Knowledge Press"**

### **Менеджер по продажам печатной продукции**

- Выполнение личного плана в установленные
- компанией сроки (KPIs).
- Выполнение плана отдела (KPI).
- Привлечение SLA клиентов.
- Привлечение имиджевых клиентов.
- Еженедельная и ежемесячная нормативная отчетность.

Март 2015 — Май  
2015  
3 месяца

## **ООО «Nano Telecom»**

Ташкент, [nano.uz/](http://nano.uz/)

### **Менеджер по проектам**

- Выполнение личного и плана закрепленной группы в -Установленные компанией сроки (KPIs).
- Выполнение плана отдела (KPI).
- Привлечение SLA клиентов.
- Развитие телекоммуникационной сети за счёт строительства ВОЛС.
- Привлечение имиджевых клиентов.
- Еженедельная и ежемесячная нормативная отчетность.
- Ведение проектов в программе CRM.
- Обучение прикрепленных менеджеров через обучающие программы и личные встречи.
- Лидирование LA клиентов каждого из менеджеров.
- Ежемесячный расчёт показателей KPIs.
- Контроль воронки продаж и лидирование заявок в CRM.
- Лидирование контроля исполнения процесса продаж (предотвращение фрода).

Сентябрь 2014 —  
Март 2015  
7 месяцев

## **ООО «Nano Telecom»**

[nano.uz/](http://nano.uz/)

### **Менеджер по продажам**

- Выполнение личного плана в установленные компанией сроки (KPIs).
- Выполнение плана отдела (KPI).
- Привлечение SLA клиентов.
- Развитие телекоммуникационной сети за счёт строительства ВОЛС.
- Привлечение имиджевых клиентов.
- Еженедельная и ежемесячная нормативная отчётность.
- Ведение проектов в программе CRM.

Февраль 2013 —  
Июль 2014  
1 год 6 месяцев

**ООО «LEDI»**

**Заместитель Директора по производственной части**

- Контроль поставки и отгрузки водонапорных труб.
- Контроль качества исполнения изоляционных работ.
- Контроль за соблюдением ГОСТа по изоляционным работам.
- Аккумулирование Г/С материалов.
- Контроль за соблюдением техники безопасности.
- Систематизация и оптимизация рабочего процесса.
- Подбор поставщиков Г/С материалов.
- Контроль качества и амортизация инструментов труда и сопутствующих материалов.

Февраль 2012 —  
Июль 2012  
6 месяцев

**ЧП «VILL&Co»**

**Региональный менеджер**

- Реализация продаж на закреплённом участке.
- Составление ежедневного и недельного маршрута группы.
- Повышение процента реализации товара на закреплённом за группой участке.
- Повышения квалификации менеджеров.
- Обеспечение мероприятий по предотвращению внутреннего фрода.
- Контроль за сроками реализации поставленных задач.
- Ежемесячный и ежеквартальный анализ рынка и проделанных работ группой.
- Подбор персонала.
- Организация мероприятий «team building».
- Участие в составление маркетинговой стратегии.

Образование

---

Бакалавр

2014

**ТИИИМСХ**

Факультет «Экономика», Менеджмент

2010

**Ташкентский Профессиональный Колледж Информационных Технологий**

ИКТ, Ташкентский Профессиональный Колледж Информационных Технологий

Повышение квалификации, курсы

---

2024

**Управление проектами: полное погружение в PMBok 7**

UDemy, Project manager

Тесты, экзамены

---

2024

**PSM**

ScrumTrek, Scrum Master

Навыки

---

Знание языков    Русский — Родной  
Английский — B1 — Средний  
Узбекский — A1 — Начальный

Навыки    Kanban   Scrum   Agile   MS Office   MS Excel   MS Word  
Организаторские навыки   Деловая переписка   Английский язык  
Телефонные переговоры   Заключение договоров   Проектный менеджмент  
Подготовка презентаций   Навыки продаж   Project management  
Поиск и привлечение клиентов   Разработка технических заданий  
Прямые продажи   Развитие продаж   Документальное сопровождение  
Документооборот   Подготовка коммерческих предложений  
Анализ финансовых показателей   Ориентация на клиента  
Работа с партнерами   Деловая коммуникация   Планирование продаж  
Оптимизация бизнес процессов   Google Docs   Google Analytics

Опыт вождения

---

Права категории B

Дополнительная информация

---

Рекомендации    Codeband Digital  
Александр Касян (SEO)

Обо мне    Большой рабочий стаж в разных сферах, в основном на менеджерских позициях.  
Стрессоустойчивый, ответственный, отзывчивый.  
Хобби - баскетбол, квизы, художественная и научно-популярная литература, настольные игры.