



ПОРТФОЛИО
ПРОЕКТОВ

ИВАН
ШАРГОРОДСКИЙ

Менеджер продукта

+7 905 276 92 08
i.shargorodsky@gmail.com
t.me/shargorodsky

РЕЗЮМЕ

1 ОБО МНЕ

Работаю на результат, видимый в конкретные сроки.

Верю в силу командной работы, при этом всегда опираюсь на индивидуальные особенности каждого из участников.

При работе над продуктом на первое место ставлю счастье пользователя и решение его задач, но не забываю про бизнес-метрики компании, создающей продукт.

Умею быстро разбираться и решать новые задачи, используя не только внимательность к деталям, способность обучаться, но также и сильные стороны команды, с которой работаю. Легко нахожу общий язык с разными людьми и создавать атмосферу радости и удовлетворения от работы над проектом.

В любой непонятной ситуации стараюсь работать с цифрами, хотя не отключаю и интуицию. Умею планировать и придерживаться планов (но и вовремя перепланировать тоже), структурировать и организовывать информацию.

Постоянно обучаюсь новому и не боюсь новых вызовов.

2 ОПЫТ РАБОТЫ

Руководитель проекта/продукта

2008-2009

МЕДСОВ | Достижения: Запустил процесс монетизации существующего продукта; выпустил новый продукт.

Руководитель отдела маркетинга

2015-2019

SAYMON | Достижения: структурировал маркетинговую активность, увеличил число лидов и узнаваемость бренда среди ИТ профессионалов.

Менеджер продукта

2013-2015

SKYCASE | Достижения: придал ускорение в развитии продукта в таком виде, каким он был нужен пользователям для решения их задач.

Руководитель интернет магазина

2012-2015

ECOMASLO | Достижения: создал прибыльный интернет магазин экопродуктов, ставший популярным у приверженцев здорового образа жизни.

Менеджер продукта

2009-2011

СИСТЕМА КИНО | Достижения: создал команду, синхронизировал потребности рынка с разработкой, мотивировал команду на создание продукта, меняющего индустрию.

3 НАВЫКИ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ

- Управление продуктом
- Аналитика
- Исследования
- Структурирование
- Постановка задач

ЛИЧНЫЕ

- Эмпатия
- Организованность
- Ответственность
- Лидерство
- Коммуникабельность

1 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Агрегатор для вызова бригад скорой помощи и врачей на дом страховыми компаниями.

Сервис сокращает расходы (ФОТ), ускоряет и упрощает поиск исполнителя и повышает прозрачность процессов для каждого участника.

2 РАЗМЕР КОМАНДЫ

2 человека в штате
Партнёры, отвечающие за разработку

3 СТЕК ТЕХНОЛОГИЙ

- PHP
- Symfony
- PostgreSQL
- JavaScript, HTML, CSS
- jQuery, Bootstrap

4 РОЛЬ В ПРОЕКТЕ И ЗАДАЧИ

Руководитель проекта/продукта

- Стратегическое планирование
- Юнит экономика
- Выстраивание процессов
- Создание продукта с нуля
- Customer Development
- Формирование Road Map
- Тестирование гипотез
- Подготовка ТЗ
- Тестирование
- Аналитика
- Работа с документацией
- Проведение демонстраций сервиса
- Продажи
- Работа с клиентами
- Операционная деятельность связанная с управлением компанией

5 КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

- | | | |
|---------------|--------------------|--------------|
| • СОГАЗ | • АльфаСтрахование | • Аллергомед |
| • Росгосстрах | • Согласие | • CORIS |
| • Ренессанс | • 21 век | • Приоритет |

6 ПРИМЕНЯЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- Trello
- MS Project/OmniPlan
- MS PowerPoint/Apple Keynote
- MS Excel/Google Spreadsheets
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator
- Balsamiq
- Bitrix24
- MindMaps
- Notion

1 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Платформа для мониторинга и визуализации IT инфраструктур, IoT устройств и создания облачных сервисов.

Ключевая возможность - сбор метрик о работе устройств или сервисов, представление данных в виде “живой” схемы и на графиках, предупреждение об аномальном поведении.

2 РАЗМЕР КОМАНДЫ

16 человек в штате
Фрилансеры под проекты

3 СТЕК ТЕХНОЛОГИЙ

- JavaScript
- OpenTSDB
- MongoDB
- TypeScript
- NodeJS

4 РОЛЬ В ПРОЕКТЕ И ЗАДАЧИ

Руководитель отдела маркетинга

- Стратегическое планирование
- Аналитика
- Исследование рынка и конкурентов
- Управление сотрудниками отдела (4 человека)
- Подготовка материалов для получения грантов и инвестиций
- Участие в создании новых продуктов на базе платформы
- Обновление и поддержка сайта основного продукта, создание сайтов для дополнительных продуктов
- Обучение сотрудников
- Работа с партнерами
- Организация IT конференций, митапов и встреч
- Операционная деятельность
- Подготовка презентаций

5 КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

- Мегафон
- Газпром
- Юнилевер
- Тинькофф
- EMC клиника
- Аргус Спектр

6 ПРИМЕНЯЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- Google Analytics
- Google Adwords
- Яндекс Метрика
- Яндекс Директ
- Asana
- MS Project/OmniPlan
- MS PowerPoint/Apple Keynote
- MS Excel/Google Spreadsheets
- Confluence
- MailChimp/Unisender
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator
- Balsamiq
- Bitrix24
- HubSpot
- MindMaps
- Octoboard
- WordPress
- Tilda

SKYCASE

B2B
2013-2015

1 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Мобильное приложение для автодилеров. Основное назначение - повышение лояльности клиентов дилера за счет приоритетного уведомления об акциях, скидках, напоминаниях о необходимости пройти ТО, встроенного интернет магазина дополнительного оборудования, новых и trade in автомобилей.

2 РАЗМЕР КОМАНДЫ

5 человек в штате
Фрилансеры под отдельные задачи

3 СТЕК ТЕХНОЛОГИЙ

- ObjectiveC
- Java
- JavaScript
- PHP
- MongoDB

4 РОЛЬ В ПРОЕКТЕ И ЗАДАЧИ

Менеджер продукта/Бизнес девелопер

- Продуктовая аналитика
- Пользовательская аналитика
- Customer Development
- Управление ожиданиями клиента, обеспечение бесперебойной коммуникации на всех этапах
- Постановка задач, контроль качества, сроков, прозрачности процесса
- Функции SCRUM мастера
- Работа с документацией и базой знаний
- Коммуникации внутри команды
- Подготовка ТЗ
- Прототипирование интерфейса мобильного приложения
- Участие в продажах

5 КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

- Автогамма (бренд Skoda)
- Эльва Моторс (бренды: Dodge, Chrysler, Jeep, SsangYoung, FIAT)
- Союз (бренды: Opel, Chevrolet)
- Дакар (бренды: Hyundai, KIA)
- Аксель Моторс (бренды: BMW, VW)

6 ПРИМЕНЯЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- Google Analytics
- Яндекс Метрика
- MS Excel
- MS PowerPoint
- MS Project/OmniPlan
- Balsamiq
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator
- MindMaps
- Confluence
- Asana
- MailChimp
- Google Docs
- Google Adwords
- WordPress
- SugarCRM
- Toggl
- TestFairy

1 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Интернет магазин экологических продуктов. Основная специализация - натуральные растительные пищевые масла.

Проект запускался без привлечения инвесторов, поэтому каждый член команды был кросс-функциональной единицей.

2 РАЗМЕР КОМАНДЫ

4 человека в штате
Фрилансеры под отдельные задачи

3 СТЕК ТЕХНОЛОГИЙ

- Нетехнологичный стартап

4 РОЛЬ В ПРОЕКТЕ И ЗАДАЧИ

Основатель/Бизнес девелопер

- Полное управление всеми процессами
- Разработка стратегии
- Постановка задач, контроль качества, сроков, прозрачности процессов
- Продуктовая аналитика
- Анализ конкурентов
- Финансовая аналитика
- Пользовательская аналитика
- Customer Development
- Продажи
- Монетизация проекта
- Работа с клиентами и улучшение LTV
- Работа с поставщиками
- Документооборот
- Создание сайта и работа с ним
- Тестирование гипотез

5 КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

- Больше 600 розничных клиентов из Петербурга и России
- Сетевая аптека СПб
- 11 оффлайн магазинов экотоваров
- 16 онлайн магазинов экотоваров

6 ПРИМЕНЯЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- Яндекс Метрика
- Яндекс Директ
- Google Analytics
- MS Excel
- Asana
- amoCRM
- MindMaps
- МойСклад
- Google Docs
- MS Project/OmniPlan
- Unisender
- NetHouse
- Google Adwords
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator
- WordPress
- JivoSite
- VK/Facebook

СИСТЕМА КИНО

B2B
2009-2011

1 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Облачное программное обеспечение для автоматизации кинотеатров: продажа билетов в кинотеатре и онлайн, составление расписания, бухгалтерия и администрирование.

В отличие от других систем работала на любом компьютере в браузере, не требовала длительного обучения и внедрения, легко расширялась под потребности кинотеатра

2 РАЗМЕР КОМАНДЫ

12 человек в штате

3 СТЕК ТЕХНОЛОГИЙ

- PHP
- Java
- JavaScript
- mySQL

4 РОЛЬ В ПРОЕКТЕ И ЗАДАЧИ

Менеджер продукта/Бизнес девелопер

- Продуктовая аналитика
- Анализ конкурентов
- Анализ пользовательского поведения
- Customer Development
- Постановка задач разработчикам и дизайнеру
- Онбординг клиентов
- Ценообразование
- Работа со сложными клиентами
- Формирование Road Map
- Выстраивание процессов в компании
- Формирование отдела продаж
- Работа с командой: найм, мотивация, предупреждение разногласий, обучение
- Работа с инновациями
- Участие в выставках
- Работа с партнерами по созданию комплексных продуктов
- Продажи

5 КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

- кинотеатр Художественный, СПб
- Сеть кинотеатров Кинополис, СПб
- Кинотеатр Нева, СПб
- 10 кинотеатров в городах России и Казахстане

6 ПРИМЕНЯЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- Яндекс Метрика
- Google Analytics
- MS Excel/Google Spreadsheets
- MS Dynamic CRM
- MS PowerPoint
- MS Project
- Google Docs
- MindMaps
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator
- TimeManagementSystem

СОФТ МЕХАНИКА

B2B
2008-2009

1 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Автоматизация продажи билетов в билетных агентствах, кинотеатрах, театрах, музеях и пр.

Разрабатывалась как инструмент для продажи билетов агентствами в различные учреждения. Впоследствии была доработана для продажи и непосредственно конечными владельцами билетов.

2 РАЗМЕР КОМАНДЫ

15 человек в штате

3 СТЕК ТЕХНОЛОГИЙ

- C++
- Delphi
- Sybase DB

4 РОЛЬ В ПРОЕКТЕ И ЗАДАЧИ

Менеджер проекта

- Активное участие в разработке интерфейса для продукта, не менявшегося более 10 лет
- Работа с клиентами: анализ запросов, поиск оптимальных вариантов решения задач, работа с возражениями
- Presale продуктов
- Обеспечение коммуникаций между клиентами и разработчиками
- Управление продуктом: формирование roadmap на основании запросов пользователей, контроль сроков и качества
- Работа с партнерами по созданию совместных продуктов
- Участие в выставках
- Отчетность по ходу реализации проекта
- Техническая поддержка пользователей

5 КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

- Более 150 различных агентств, театров, кинотеатров, музеев и спортивных комплексов на территории России, Казахстана, Украины и других стран СНГ

6 ПРИМЕНЯЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- MS Excel
- MS PowerPoint
- MS Project
- 1C
- Adobe Photoshop
- MindMaps
- Собственные инструменты компании для ведения базы клиентов, постановки и управления задачами, ведения документации

СПАСИБО!

ИВАН
ШАРГОРОДСКИЙ

☎ +7 905 276 92 08

@ i.shargorodsky@gmail.com

📧 i.shargorodsky

📍 t.me/shargorodsky