

# Олег Репин

Краснодар

Продуктовый дизайнер • UX/UI дизайнер

[hi@orepin.site](mailto:hi@orepin.site) • [Портфолио](#) • [LinkedIn](#)

**9 лет опыта в B2B SaaS, финтехе и мобильных сервисах.** Запускал и развивал продукты, обеспечившие **10-кратный рост выручки** за 5 лет. Превращаю сложные бизнес-задачи в интуитивные решения, тестируя гипотезы через прототипы и метрики. Создаю дизайн, который обеспечивает ценность для пользователей и рост бизнеса, выстраивая общий контекст и видение задач для всех вовлеченных через диалог и разъяснения.

## Навыки

- **UX-исследования:** интервью, юзабилити-тесты, бенчмаркинг.
- **Продуктовый дизайн:** web и mobile интерфейсы, прототипирование и гипотезы.
- **Дизайн-системы:** токены, темы, компоненты, документация.
- **Фронтенд:** знание принципов HTML/CSS и ограничения фронтенда.
- **Инструменты:** Figma, Miro, Jira, Confluence, Storybook, Яндекс.Метрика, GPT, DeepSeek
- **Методологии:** User Story Mapping (USM), JTBD, приоритизация по RICE.

## Опыт

### UX Feedback • Продуктовый дизайнер • 2019–по н.в.

Платформа для сбора фидбека от пользователей • B2B, Managed SaaS

- Единственный дизайнер в компании: отвечал за клиентские интерфейсы (веб, мобильное приложение, опросы по ссылке) и маркетинг (сайты, лендинги, презентации).
- Развивал основной продукт Web → он стал ядром платформы, на котором строились следующие продукты. Это обеспечило масштабирование и рост компании с **10 до 100+** клиентов и **10-кратный** рост выручки за 5 лет.
- Участвовал в запуске UX Feedback App (2021–2023): проектировал ключевые сценарии, переводил продукт в общий конструктор, готовил к полноценному релизу → в 2024–2025 App показал **+72%** рост клиентской базы и выручки.
- Отвечал за продуктовую часть запуска UX Feedback Link (2023): от анализа интервью до проектирования сценариев, дизайн-ревью и постанализа фидбека с заведением задач в бэклог → к концу 2025 продукт подключили **~15%** клиентов, снизив долю только UX Feedback Web компаний с **65% до 47%**.
- Оптимизировал процесс взаимодействия с маркетингом → сроки задач сократились с 2–3 месяцев до нескольких дней.
- Инициировал процесс создания дизайн-системы (токены, темы, компоненты, онбординг) → началась систематизация интерфейсов и снижение дизайн-долга.

### The Bolt • UX дизайнер • 2018–2019

Сервис для покупки и продажи криптовалюты с банковской карты • B2C, FinTech, Startup

- Разработал интерфейсы веб-версии, мобильного приложения и админ-панели. Продумал пользовательские сценарии и логику сервиса → обеспечил простой и безопасный опыт работы с платежами.

- Готовил питч-материалы для подачи в калифорнийские акселераторы → помог проекту выйти на переговоры с инвесторами.

## **Пчела (Mail.ru Group) • UX дизайнер • 2017–2019**

Сервис поиска исполнителей (аналог YouDo) • B2C, C2C, Marketplace

- Проектировал сценарии поиска и сделок, собирал флоу для web, iOS, Android → сделал процесс понятным и интерфейсы единообразными на всех платформах.
- Создавал UI Kit и иллюстрации → ускорил разработку и повысил визуальную целостность сервиса.
- Участвовал в адаптации под экосистему «Одноклассников» → обеспечил интеграцию в бизнес-профили (витрины, кнопки действий, рекламный кабинет).

## **Leader Digital • UX дизайнер • 2016–2017**

НКО «Лидер» — международная система денежных переводов • B2C, C2C, FinTech

- Проектировал сценарии P2P-переводов, эквайринга, оплаты и пополнения кошельков. Разрабатывал интерфейсы для web, iOS, Android и терминалов → обеспечил единый и понятный опыт для пользователей во всех каналах.
- Развивал цифровые продукты компании (web и мобильные сервисы) → помог адаптироваться к росту онлайн-рынка переводов, расширить клиентскую базу и удержать конкурентоспособность до закрытия лицензии.

## **Ранний опыт • Дизайнер • 2008–2015**

Фриланс, студии и pet-проекты • B2C

- Делал сайты, интерфейсы и мобильные игры → освоил широкий стек задач и быстро адаптировался к разным проектам.
- Создал pet-проект для онлайн-обсуждения дизайна с комментариями и голосовым чатом → получил первый опыт создания продукта с нуля и понял важность стратегии и процессов.
- Запустил с женой небольшой e-commerce-проект по продаже наборов для детских праздников → на собственном опыте убедился, что важно проверять спрос и гипотезы до запуска продукта.

## **Развитие и образование**

- Skyeng • 2023–по н.в. — Английский язык (Intermediate)
- Яндекс Практикум • 2024–2024 — Курс «Критическое мышление»
- Колледж дизайна им. Ходжаева, Ташкент • 2004–2007 — Специальность «Художник-керамист»