



Юмагулов Руслан Юрьевич

Мужчина, 35 лет, родился 18 мая 1990

+7 (992) 3500987 — предпочитаемый способ связи
white-angel001@mail.ru

Проживает: Екатеринбург, м. Проспект Космонавтов
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель по цифровой трансформации.

250 000 ₽ на руки

Специализации:

- Коммерческий директор (ССО)
- Менеджер продукта
- Операционный директор (СОО)
- Руководитель проектов
- Финансовый аналитик, инвестиционный аналитик

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 5 лет 3 месяца

Март 2025 —
Сентябрь 2025
7 месяцев

ООО "Школьная Лига"

Коммерческий директор / Архитектор бизнес-системы

Пришел в компанию на роль бизнес-архитектора для построения полной операционной системы с нуля. Моей задачей была трансформация хаотичных процессов в управляемую, масштабируемую и прозрачную бизнес-модель.

Ключевые достижения:

Спроектировал и внедрил целостную операционную модель бизнеса, связав воедино продажи, HR, логистику и юридический отдел в рамках единой цифровой среды.

Построил "HR-машину" под ключ: разработал и внедрил полный цикл найма, адаптации (onboarding), оценки и мотивации персонала.

Разработал и внедрил более 30 регламентов, инструкций и смарт-процессов, что привело к полной систематизации и прозрачности внутренних операций.

Спроектировал и запустил многоуровневую систему коммерческих воронок: для лидов, активных продаж, отложенного спроса и тендеров.

Провел комплексный SWOT-анализ, на основе которого была сформирована стратегия трансформации компании.

Октябрь 2022 —
Февраль 2024
1 год 5 месяцев

Medion

Екатеринбург

Финансовый сектор

- Финансово-кредитное посредничество (биржа, брокерская деятельность, выпуск и обслуживание карт, оценка рисков, обменные пункты, агентства по кредитованию, инкассация, ломбард, платежные системы)
- Управляющая, инвестиционная компания (управление активами)

Технический директор / Архитектор цифровых продуктов

Выступил в роли архитектора и интегратора, работая в синергии с сильной командой (IT, маркетинг, продажи) над созданием сложной, data-driven IT-платформы для управления инвестициями.

Ключевые достижения:

Увеличил оборот компании в 3 раза за счет создания и развития нового IT-отдела и оптимизации коммерческих процессов.

Снизил стоимость лида в 2,2 раза благодаря созданию и автоматизации двух контакт-центров.

Спроектировал архитектуру и управлял разработкой внутреннего IT-продукта (бота-ассистента) для автоматизации коммуникаций.

Выступил идеологом и архитектором AI-платформы для "Сколково" — самообучающейся системы, которая прогнозирует успех сделок и дает рекомендации менеджерам.

Спроектировал и внедрил систему Due Diligence для комплексной проверки инвестиционных проектов.

Май 2021 —
Октябрь 2022
1 год 6 месяцев

Karso

Екатеринбург

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей

Заместитель генерального директора / Product Manager

Выступил в роли идеолога и архитектора внутренней IT-экосистемы для управления B2B-бизнесом в автомобильной сфере. Отвечал за перевод бизнес-требований в IT-решения.

Ключевые достижения:

Спроектировал в Figma и руководил разработкой внутренней IT-платформы, включающей модули для продаж, обучения (корпоративный университет), аттестации и партнерский портал.

Разработал CJM и внедрил CRM (Bitrix24), что привело к росту эффективности отдела продаж.

Спроектировал и запустил сложный партнерский канал продаж совместно с Drom.ru, включая разработку CJM и финансовой модели партнерства.

Январь 2019 —
Октябрь 2020
1 год 10 месяцев

Манго Телеком

Москва, www.mango.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

Телекоммуникации, связь

- Фиксированная связь

Эксперт по продажам

Если места работы до "Манго Телеком" нерелевантны для вашей текущей цели (позиции C-level), их можно либо совсем не указывать, либо указать очень кратко одной строкой, чтобы не размыывать фокус.

Пример краткого указания:

"В период с 2016 по 2018 год работал на позициях менеджера по продажам в компаниях 'РосМедиаХол' и 'UBER/Яндекс', где получил фундаментальный опыт в B2B и B2C продажах."

Образование

Среднее специальное

2013

СП №3

Оператор ЭВМ

Повышение квалификации, курсы

2025	Коммерческий директор Алексей Назаров, Управление коммерческим блоком, Стратегия продаж
2022	Работа в amoCRM amoCRM (официальный курс), Автоматизация продаж, CRM-системы
2021	Power BI PRO Skillbox, BI-аналитика, Бизнес-анализ, Визуализация данных
2019	Техники продаж SPIN 2.0 MANGO OFFICE, B2B Продажи, Управление продажами
2017	Прямолинейная система продаж Джордан Белфорт (Jordan Belfort), Техники продаж, Переговоры

Навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — A1 — Начальный
Навыки	Архитектура бизнес-процессов Моделирование бизнес-процессов (BPMN) Стратегическое мышление Оптимизация бизнес-процессов Системный подход Due Diligence Бизнес-анализ Управление продуктом (Product Management) Проектирование IT-решений Разработка технических заданий (ТЗ) Проектный менеджмент (Agile, Kanban) Внедрение AI-решений Автоматизация процессов Управление командой Построение коммерческих систем Построение HR-систем Кросс-функциональное взаимодействие Управление рисками

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B, C

Дополнительная информация

Обо мне	<p>Бизнес-архитектор и директор по трансформации. Превращаю хаос в предсказуемую, управляемую и масштабируемую бизнес-систему.</p> <p>Ключевые достижения:</p> <ul style="list-style-type: none">- Увеличил оборот финтех-компании в 3 раза за 2 года за счет внедрения новой IT-платформы.- Снизил стоимость лида (CPL) в 2.2 раза путем автоматизации и реинжиниринга процессов.- Спроектировал с нуля и внедрил "HR-машину" (полный цикл найма, адаптации, мотивации).- Выступил архитектором AI-системы для "Сколково". <p>Проектирую и интегрирую в единый механизм все ключевые функции компании: от продаж и HR до IT и финансов. Мой подход основан на непрерывном самообразовании и применении передовых практик.</p> <p>Ключевые компетенции:</p>
---------	--

Архитектура бизнес-систем: Проектирование целостных операционных моделей (BPMN), SWOT, Due Diligence.

Создание цифровых продуктов: Управление продуктом (Product Management), проектирование IT-решений (Figma), разработка ТЗ, Agile/Kanban.

Data-driven management: Глубокие знания BI-аналитики и визуализации данных (Power BI).

Внедрение AI-решений: Проектирование архитектуры самообучающихся систем (кейс для "Сколково").

Рекомендации предоставлю по запросу.