



# Мирчев Эдуард Владиславович

Мужчина, 31 год, родился 10 марта 1991

+7 (906) 9095235 — Телега на нем

avalon.indigo@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Skype: eduard.mirchev

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/edward-mirchev-821164bb/>

Другой сайт: <https://eddie-mirchev.ru/>

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия, ОАЭ

Готов к переезду: ОАЭ, Кипр, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Chief Product Owner / Product Owner

Специализации:

- Руководитель проектов
- Коммерческий директор (ССО)
- Менеджер продукта
- Генеральный директор, исполнительный директор (CEO)
- Операционный директор (СОО)

Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 15 лет 1 месяц

Декабрь 2021 —  
настоящее время  
1 год 1 месяц

### Krew Guru | Сервис для найма моряков на торговые морские суда

Санкт-Петербург, [krew.guru](https://krew.guru)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

#### Chief Product Owner

Обязанности:

- Руководство продуктовой командой, командой продаж, маркетинговым подразделением, и отделом поддержки.
- Управление бэклогом производственных задач, генерацией и проверкой продуктовых и бизнес- гипотез.
- Стратегическое и тактическое управление развитием проекта на рынке (от продуктовой разработки, до продаж)
- Бюджетирование, управление командой

Достижения:

- Обеспечил рост базы данных моряков с 15 до 180 тысяч, MAU 15%
- Привлек крупнейших судовладельцев
- Собрал отдел продаж, маркетинга и продуктовой разработки. Всего 15+ человек. В ноябре создал отдел поддержки из 9 человек.
- Создал отдел международных продаж из иностранных специалистов (Филиппины, Индонезия, Сингапур, Индия) с управлением из РФ
- На основе множественных исследований рынка и клиентов, а также аналитики текущей работы, создал функционал для b2b и b2c направлений сервиса, который обеспечил

стабильный рост ключевых метрик

- Обеспечил работу всех подразделений проекта в режиме максимальной эффективности согласно современным методологиям вправления стартапом (lean startup и пр.)

Июль 2021 —  
Декабрь 2021  
6 месяцев

## **Krew Guru | Сервис для найма моряков на торговые морские суда**

Санкт-Петербург, krew.guru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

### **Product Owner B2B направления**

- Разработал несколько новых компонентов, улучшающих UX
- Идентифицировал проблемы Product/Market fit и провел пивот
- Провел больше 30 глубинных интервью клиентов из разных стран
- Настроил систему лидогенерации, воронку

Май 2019 —  
Декабрь 2021  
2 года 8 месяцев

## **Частная практика управления развлекательными (и не только) проектами**

Санкт-Петербург, eddie-mirchev.ru

### **Product Owner**

2021: Babyfox AR. Разработка концепта мобильной игры для детской аудитории:

- Изучил аудиторию
- Создал концепт игры, отвечающий цели заказчика, увеличить продажи продукции в розничных магазинах

2021: Fantopia, Сервис знакомств для фанатов поп-культуры и других хобби:

- На базе no-code системы Glide создал мобильное приложение <https://fantopia.ru>
- Разработал и успешно протестировал систему матчинга
- Внедрил социальные инструменты в приложение (посты, обсуждения, профили)
- Привлек больше 150 пользователей с VC, DTF

2021: Tulpa Online, Сервис по созданию цифровой копии личности <https://tulpa.online>:

- Разработал концепт хранения данных воспоминаний
- Разработал систему 3х-дневного сбора данных от испытуемого
- Провел больше 20 глубинных интервью
- Спроектировал UI необходимых сервисов

2021: КристоВече ЦТРР СПбГУ:

- Провел custdev нового продукта по ВУЗам всей страны
- Разработал рекомендации по развитию платформы Криптовече
- Обучил нового продуктолога
- Внедрил продуктовый процесс в команду проекта

2020: Fly&Meet, соцсеть, уведомляющая о рабочих встречах коллег и партнеров:

- Провел серию custdev-интервью
- Спроектировал приложение

2020: Дневник Твоих Увлечений, приложение-органайзер воспоминаний о хобби:

- Спроектировал приложение
- Написал ТЗ под iOS и контролировал разработку
- Привлек больше 500 первых пользователей

2020: Digital Autographs. Приложение для сбор цифровых автографов от знаменитостей:

- Спроектировал приложение
- Изучил потенциальных пользователей

2020: Argentera Medicals, производство медицинских изделий

- Нашел производственную площадку, организовал развертывание оборудование
- Сформировал команду
- Спроектировал рыночное позиционирование, систему работы с клиентов и другие системы работы производственного предприятия
- Разработал фирменный стиль
- Запустил рекламную кампанию по РФ

2019: Real, приложение для знакомств:

- Совместно с продуктологами из Embria разрабатывал концепт приложения для знакомств по интересам
- Придумал концепт и систему матчинга

Декабрь 2019 —  
Март 2021  
1 год 4 месяца

## **Fanself | Saas для проведения развлекательных мероприятий**

Новосибирск, [about.fanself.app](#)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

### **Product Owner**

- Разработал концепт всего продукта на основе глубинного изучения рынка поп-культурных ивентов США
- Спроектировал и внедрил больше успешных 10 систем социального взаимодействия для поп-культурных онлайн-ивентов, которых не существовало до этого на рынке.
- Привлек больше 20 организаторов ивентов из США к партнерству
- Сформировал команду разработки продукта и контента из 15 человек (программисты, контентчики, маркетологи, менеджеры)
- Спроектировал три мобильных приложения для продукта, руководил их разработкой.

Май 2018 —  
Декабрь 2019  
1 год 8 месяцев

## **Geekery | Платформа по увеличению лояльности фанатской аудитории к бренду**

Новосибирск, [geekery.app](#)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

### **Product Owner**

- Разработал развлекательную систему бейджей
- Спроектировал несколько "мультиплеерных" развлекательных активностей, которые привлекали больше 1000 игроков онлайн
- Провел множество custdev интервью, выдавших полезные инсайты для позиционирования продукта
- Привлек нескольких сейю из Японии для продвижения проекта
- Разработал маркетинговую стратегию и

- Спроектировал и внедрил несколько успешных компонентов социального взаимодействия
- Провел несколько рекламных кампанию, в т.ч. совместно с блогерами
- Нанял контентщиков, иллюстраторов.
- Придумал систему быстрой генерации фанатского контента для продукта

Сентябрь 2015 —  
Май 2018  
2 года 9 месяцев

## **THEFANDOME Project | Социальная сеть для фанатов поп-культуры**

Новосибирск, thefandome.com

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

### **Product Marketing Manager**

- Разработал больше 6 мини-игр для социальной сети, развивал их в рамках проекта
- Внедрил игровую экономику (продажа монеток, использовавшихся для активации разных функций сайта), настраивал ее баланс.
- Собрал команду проекта из 13-17 человек (разработчики php/vue.js/swift/java), маркетологи, менеджеры, специалисты по контенту и иллюстраторы.
- Организовал продуктовый процесс (custdev, проверка гипотез, приоритизация)
- Провел больше 50 интервью с иностранными пользователями
- Подготовил и запустил несколько рекламных кампаний по США, Европе и Японии через медийные сети
- Организовал несколько рекламных интеграций с you-tube блоггерами
- Довел аудиторию до 80к MAU естественным ростом из Бразилии и США, преимущественно через Pinterest и Facebook.

Октябрь 2012 —  
Май 2018  
5 лет 8 месяцев

## **IQDEMY | Разработка и производство печатного оборудования и химии**

Новосибирск, iqdemy.ch

### **Руководитель отдела маркетинга и ИТ, Руководитель отдела международных продаж, Коммерческий директор**

Руководитель отдела маркетинга и ИТ:

- Запустил несколько новых продуктов на рынок
- Организовал больше 10 международных выставок
- Разработал ребрендинг компании под новое имя - IQDEMY
- Создал слаженную команду из дизайнеров, продуктологов.

Руководитель отдела международных продаж:

- Расширил и оптимизировал отдел до 13 менеджеров продаж
- Ввел стандартны работы с клиентами, лидами
- Совместно с маркетологами провел несколько рекламных кампаний в интернет с бюджетом в \$100'000 каждая
- Увеличил выручку компании и объемы продаж всего оборудования и расходных материалов с \$10k/мо до \$70k/мо

Коммерческий директор:

- Улучшил клиентский сервис наладив взаимодействие между производством, сервисом и продажами
- Стандартизировал ценовую политику, что увеличило маржинальность по всем направлениям
- Увеличил ежемесячную выручку до \$300-\$500k/мо.
- Разработал и ввел систему ассесмента персонала
- Ввел правила планирования и управления внутренними проектами.
- Открыл дилерские центры в Германии, Швейцарии, Китае, России, Казахстане, Беларуси,

Франции и др. странах.  
- Провел больше 20 международных выставок.

Декабрь 2007 —  
Сентябрь 2012  
4 года 10  
месяцев

## SUN Innovations

proprinter.org/

Химическое производство, удобрения

- Лакокрасочная продукция, сырье (производство)

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование и станки для отраслей легкой промышленности (производство)

### Руководитель ИТ-отдела, Менеджер по маркетингу

Обеспечивал работоспособность ИТ-инфраструктуры производственного предприятия. 5 человек в подчинении. Плюс к этому, работал над разработками внутренних ИТ-продуктов для нужд компании.

Изучал рынок, продукты компании, помогал разрабатывать рекламные кампании.

## Образование

### Высшее

2013

### Сибирская академия государственной службы (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации), Новосибирск

Государственное и Муниципальное управление, Информационные технологии в Государственном и Муниципальном управлении

## Повышение квалификации, курсы

2022

### Swiftbook

Swiftbook, Разработчик iOS

## Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной  
Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Управление проектами    Управление командой    Start-up project  
Управление продуктом    Управление интернет-проектами    Развитие продаж  
Привлечение инвестиций    Стратегический маркетинг

## Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль  
Права категории В

## Дополнительная информация

Обо мне

Считаю, что продуктовая команда и продажи должны быть сосредоточены в одних руках. Это позволяет быстро реагировать на требования клиента, а также максимизировать результат по выручке и time-to-market производства.

В работе с проектом прежде всего ориентируюсь на выручку, оптимизацию бизнес-модели.

При этом не забываю рассчитывать тренды развития проекта и закладывать в архитектуру продукта места для быстрого расширения функционала или резкого поворота. Отдельное внимание уделяю custdev: работаю как сам, так и могу обучить команду правильным подходам.

Подбираю команду, ориентируясь на профессионализм, насмотренность и командность специалистов. Также мне важно видеть адекватное восприятие справедливой критики и широкое видение продукта.

Не боюсь работать руками, когда это необходимо. Умею разговаривать на одном языке с программистами, девопсами, дизайнерами, менеджерами по продажам итд. Пишу ТЗ (и учу делать также), которое понятно для разработчиков, итерациями и правильными связями. Умею работать с дизайн-софтом (Figma, Adobe, 3D, SolidWorks), аналитическими системами (Bi, Metabase, SQL и пр.). Знаю архитектурные особенности работы с AWS и системами email-рассылок,

Могу вести как софтовый, так и хардварный проект. Быстро адаптируюсь к коллективу и рабочему процессу. Всегда следую реальным целям компании и ее бенефициаров. Знаю особенности венчурного инвестирования, методологии развития стартапов в РФ и за рубежом. Большой "стартаперский" опыт: умею работать в небольших коллективах под большой нагрузкой и непрогнозируемым результатом.

Есть связи с компаниями в Швейцарии, Китае, ОАЭ и других странах, что может помочь в проверке бизнес-моделей без лишних затрат. Также есть проверенные люди для сборки команды продаж и маркетинга.

\*\*Помимо того, что есть в резюме я:\*\*

- Проводил ICO в 2017м для производственной компании
- Вел проект по биопечати, изучал регенерацию тканей человека
- Изучаю программирование на swift для iOS, написал свое первое приложение
- Фанат поп-культуры: люблю изучать современные тренды в развитии видеоигр, развлекательных систем, продуктов и брендов.
- Люблю сериалы, собирать LEGO, обсуждать фанатские теории
- Увлекаюсь парусным спортом, участвую в гонках.

Больше обо мне на сайте <https://eddie-mirchev.ru>