



# Мирчев Эдуард Владиславович

Мужчина, 34 года, родился 10 марта 1991

+7 (906) 9095235 — Телега на нем  
avalon.indigo@gmail.com — предпочитаемый способ связи  
eddie-mirchev.ru: <https://eddie-mirchev.ru>

Проживает: Санкт-Петербург  
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия  
Не готов к переезду, готов к редким командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Product Owner / CPO

**450 000** ₹ на руки

Специализации:

- Менеджер продукта
- Менеджер/консультант по стратегии
- Операционный директор (COO)
- Руководитель проектов

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 18 лет 3 месяца

Декабрь 2024 —  
настоящее время  
1 год 3 месяца

### ММС | Единый миграционный сервис

#### Директор по Продукту (CPO)

Взял под управление и развитие все продуктовые направления бизнеса:

- Биржа Труда
- Биржа Жилья
- Финансовые сервисы
- Маркетплейс
- Подписочные сервисы

Блоки ответственности

- Главное: рост выручки, EBITDA компании, выдерживание фин плана.
- Управление продуктовой командой (3 продуктолога, 2 продуктовых дизайнера, 2 дата-аналитика, 2 проектных менеджера, 1 бизнес-аналитик, 1 технический писатель, 2 сотрудника клиентской поддержки)
- Стратегическое и тактическое (совместно с ответственными за направления продактами) планирование развитие направлений
- Синхронизация и проектирование планов на квартал/код для Коммерции и Маркетинга
- Построение производственной цепочки и правил взаимодействия между отделами
- Развитие бизнеса с ключевыми партнерами, включая гос сектор: ДИТ Москвы, РТК, ММЦ, Альфа-Банк, WB банк и прочие.
- Проектирование сложных бизнес-модулей

Достижения

- Валовая выручка на 1 уникального Пользователя выросла в 4,5 раза. Это с учетом роста совокупной аудитории с 230к MAU до 440к MAU
- Коммерциализация аудитории повышена с 12 до 34-37%
- Собственноручно спроектирован и запущен полноформатный блок Букинга для биржи жилья: с "шахматками", ЛК АД, бронями и сложным бизнес-процессом обслуживания клиентов

- Запущены подписочные сервисы с высочайшей маржинальностью
- Под моим контролем внутри ЛК Работодателя фактически развита полнофункциональная HRM
- На всю компанию масштабирована система аналитики и контроля за ключевыми метриками продукта: построена централизованная система сбора данных о поведении Пользователей, сбора выручки, ДДС; на их основе созданы управляющие Дашборды и модель мониторинга, оповещающая автоматически о провалах и резких взлетах тех или иных показателей

Март 2024 —  
Декабрь 2024  
10 месяцев

## ММС | Единый миграционный сервис

Санкт-Петербург, mms.help

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 Manager HRtech

Развивал направление бизнеса "Биржа Труда для Мигрантов", куда входило мобильное приложение для иностранных граждан, личный кабинет работодателя, колл-центр, отдел рекрутинга, партнерская сеть.

Блоки ответственности:

- Дискавери, поиск точек роста
- Управление бизнес-модулями для роста выручки
- Стратегическое планирование
- Управление бэклогом разработки
- Проектирование бизнес- и производственных компонентов

Достижения:

Выручка от направления выросла в 2,4 раза с апреля 2024 по октябрь 2025, объем Соискателей и Интересантов вырос в несколько раз без притока дополнительного трафика.

На пути к этому были протестированы альтернативные бизнес-модели, с нуля построена система аналитики направления, проведено множество исследований текущих клиентов и иностранных граждан.

Выросли не только продуктовые показатели, но и эффективность работы отдела продаж.

Март 2023 —  
Март 2024  
1 год 1 месяц

## xHuman Sales

Москва, xhuman.ru

Образовательные учреждения

- Бизнес-образование

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

### Product Owner

PO + BizDev

Достижения:

- Увеличил среднемесячную выручку в 2 раза после внедрения новых бизнес-процессов в Отделе продаж, благодаря серии продуктовых исследований.
- Увеличил LT клиентов в 2 раза
- Увеличил LTV на 30%
- Поднял эффективность персонала ОП
- Внедрил ИТ-продуктовый подход в агентский бизнес.
- Провел несколько качественных и количественных исследований, которые помогли выявить

болезненные места и точки роста

- Описал несколько векторов роста для компании на месяцы вперед
- Разработал и внедрил инструменты, повышающие эффективность отдела продаж.
- Разработал и внедрил BI в Коммерческий блок и HR-блок на базе Yandex Datalens

Обязанности:

- Разработка новых продуктовых направлений
- Анализ клиентской лояльности и причин на нее влияющий
- Проведение исследований в целях поиска точек роста и проблемных мест
- Координация команды Отдела Продаж и Ком Блока.
- Создание и поддержание эффективных бизнес-процессов в блоке обслуживания клиентов.

Декабрь 2021 —  
Январь 2024  
2 года 2 месяца

## **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)

### **Chief Product Officer, Business Development Director**

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.)

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

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**

Достижения:

- 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

Обязанности:

- Проведение продуктовых исследований
- Разработка новых фич продукта
- Ведение бэклога команды разработки

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: КриптоВече 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 оборудования
- Сформировал команду
- Спроектировал рыночное позиционирование, систему работы с клиентами 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, контентщики, 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**

Октябрь 2012 —  
Май 2018  
5 лет 8 месяцев

- 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.

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

Новосибирск, [iqdemy.ch](http://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/](http://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  
Высшее

#### **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

---

2023

#### **Yandex DataLens - BI инструменты**

Yandex, SQL, ClickHouse

2022

#### **Swiftbook**

Swiftbook, Разработчик iOS

## Навыки

---

Знание языков

Русский — Родной  
Английский — C1 — Продвинутый  
Китайский — A1 — Начальный

Навыки

Управление проектами   Управление командой   Управление продуктом  
Стратегическое мышление   Business Strategy   Развитие продукта  
Моделирование бизнес-процессов   Запуск новых продуктов   Бизнес-анализ  
Продуктовый маркетинг   Продуктовые метрики   Продуктовая аналитика  
Управление бэклогом   Операционное управление   Agile   CustDev  
Анализ конкурентной среды   Продуктовая стратегия   Jobs To Be Done  
Roadmap   Growth Hacking   OKR   Customer Journey Mapping  
Разработка нового продукта   Product-market fit   Lean Startup  
Unit-экономика

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль  
Права категории B

## Дополнительная информация

---

Обо мне

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

В чем у меня лучшие компетенции?

- Организация стартовых процессов запуска продукта
- Регламентация и синхронизация работы стейкхолдеров
- Проектирование и запуск исследований
- Проведение анализа пользовательской/клиентской активности для поиска достоверных инсайтов и корреляций
- Расчет экономики продукта и бизнес-юнита
- Типизация потребностей и поведения целевой аудитории

- Написание технических заданий на ПО
- Описание и проектирование CJM
- Контроль выполнения задач командой
- Анализ данных эффективности продукта
- Обработка больших данных и поиск инсайтов
- Создание аналитических BI-дашбордов и их внедрение
- Создание инвестиционных-презентаций продукта
- Проектирование маркетинговой стратегии с использованием различных инструментов
- Проектирование и внедрение системы работы Отдела Продаж.
- Масштабирование системы продаж

Почему?

- Я занимался запуском двух крупных стартапов в РФ и международной среде, в каждом из которых было несколько пивотов
- Я провел несколько крупных холодных и теплых исследований
- Я собирал несколько хороших команд, которые эффективно выполняли поставленные задачи
- Я занимался общим контролем бизнеса от продукта до маркетинга
- Я умело организую органичный связный и эффективный процесс работы нескольких подразделений
- Я хорошо "работаю с цифрами"
- Я горьким опытом научен важности анализа, правильной подготовки и опоры на цифры
- У меня широкий кругозор инструментов для организации процессов управления, продаж и маркетинга
- Я хорошо мыслю абстрактно, умею ставить себя на место клиента с разными потребностями и проблемами
- Я хорошо проектирую сложные системы со множеством взаимосвязанных элементов
- Я понимаю, что нужно инвесторам, владельцам бизнеса, вкладывая верхнеуровневые цели бизнеса в каждую (даже маленькую) задачу
- Я умело могу отделять "зерна от плевел", направления действия команды и ресурсов именно на то, что принесет максимальный целевой результат
- Я умею нести ответственность за ресурсы и отвечать за их использование

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, ориентируюсь 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 слежу 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.

Опыт с мобилками

THEFANDOME

Это была соцсеть. Я спроектировал мобильный клиент. В нем можно было общаться, постить разное, играть в небольшие игры. Первый опыт в мобилках.

Fanself

Сервис для организации офлайн/онлайн ивентов. Там было два приложения - для участников и админов. Обе проектировал и руководил разработкой я.

В одной приле посетители могли выполнять задания, получать награды-бейджики, смотреть стримы, ходить по виртуальным комнатам, общаться, постить контент.

В админской приле управлять мероприятием, уровнями доступам и т.п.

Geekery

Сервис для управления фанатской аудиторией бренда. Там тоже делали прилу на обе платформы. Пользователи могли выполнять задания, покупать товары, постить и прочее.

Krew Guru

Сервис подбора моряков на торговые суда. Прилы нативной нет, но весь сервис - mobile first. Моряки могут создавать резюме, смотреть вакансии, откликаться, проходить тексты, управлять профилем.

My Hobby Diary

Офлайн приложение организации собственных хобби. Это был мой проект. на DTF о нем писал <https://dtf.ru/flood/645471-dnevnik-tvoih-uvlecheniy>

Fly to Meet

Приложение, уведомляющее, когда и куда летят твои бизнес-контакты. Был концепт-прототип. Писал о нем на VC <https://vc.ru/tribuna/260551-fly-meet-prilozhenie-kotoroe-vedomlyaet-o-predstoyashchih-poezdkah-druzey-i-kolleg>

Babyfox

Мобильная AR-игра для кондитерского бренда KDV Group. [https://docs.google.com/document/d/1GQvnpfnj25z\\_vCBDMa0PphTZFsFCOQofrWajlhZ6Ddc/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/document/d/1GQvnpfnj25z_vCBDMa0PphTZFsFCOQofrWajlhZ6Ddc/edit?usp=sharing)

Fantopia

Сервис знакомств с матчингом. Делал сам. писал на VC и DTF тоже об этом. <https://dtf.ru/flood/879321-fantopia-servis-netvorkinga-dlya-fanатов-pop-kultury> Саму прилу делал на ноу-код платформе сам полностью.

Job Autobot

Сервис для ускорения поиска работы через HH

