ВИКТОР КРЫЛОВ

Руководитель продуктов и роста
Создание продуктов · Продуктивность бизнеса · AI

e@2186.ru | Telegram: @vstille | 2186.ru

Руководитель продуктов с опытом управления командами до 156 человек. Нахожу возможности повышения продуктивности бизнеса и превращаю их в новые продукты: от постановки задачи и архитектуры до работающей системы. Соединяю управление продуктами, экономику и клиентские данные с практикой AI-разработки. Целевой фокус - руководство продуктовым направлением и развитие бизнес-процессов через новые технологические возможности.

СОЗДАНИЕ ПРОДУКТОВ И НЕЗАВИСИМАЯ ПРАКТИКА

Product Architect & AI Product Builder | март 2026 - настоящее время

Разрабатываю собственные и заказные продукты для аналитики, коммерческих процессов и работы команд. Веду полный цикл: диагностика задачи, продуктовая концепция, архитектура, AI-assisted development, проверка качества и внедрение. Проектирую продукты вместе с процессом их использования: кто принимает решения, какие действия автоматизируются и где требуется контроль человека.

Система управления маржинальностью | производство

Создал систему для анализа себестоимости, маржи, порогов безубыточности и минимальных цен при разной загрузке производства. Расчётный движок сверен с эталоном клиента. Финансовые вычисления выполняет детерминированный код; AI используется в процессе разработки.

AI-система производства медиаподкаста | в эксплуатации

Создал систему управления выпусками от идеи до публикации. AI-советники помогают с темами, спикерами, сценарием и черновым монтажом; система собирает статистику опубликованных выпусков. Объединил этапы производства контента в одном продуктовом процессе.

Цифровой мерчандайзер | тестирование

Спроектировал и разработал решение для розничных киосков: голосовой диалог, конструктор проекта, расчёт материалов и сметы, выдача по QR. Разделил LLM-диалог и расчётную логику. На 16 928 проверенных случаях расчёт совпал с эталонной книгой.

Grofit | собственный продукт, бета

Создал советника по росту клиентской базы на основе истории заказов: расчётная аналитика и диалог с AI. Спроектировал методологию, архитектуру проверок и доступ через чат и MCP. Система связывает динамику когорт, удержание и выручку, обозначая ограничения выводов.

Alvea | собственный продукт, ранний пилот

Создал систему AI-агентов для сообществ: адаптация новых участников, вовлечение и поддержка работы владельца. Заложил согласование публикаций, ограничения частоты сообщений и возможность остановки агентов.

КОМПЕТЕНЦИИ

Product strategy · Развитие бизнес-процессов · AI-assisted development · LLM / агентные процессы · Product discovery · Архитектура продуктов · CRM / CVM / CDP · Growth и retention · Клиентская аналитика · Руководство командами

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Beeline | Product Director, CDP | июнь 2024 - март 2026

Руководил развитием и эксплуатацией платформы клиентских данных и campaign management; контур команды - 92 человека. Разработал целевую архитектуру новой CDP, внедрил продуктовую модель управления и приоритизацию требований бизнеса. Обеспечивал поддержку действующей платформы.

Самокат | CMO | январь 2023 - июнь 2024

Руководил маркетингом на федеральном уровне: performance, CRM, retention, продуктовый и партнёрский маркетинг, аналитика и скидки. Команда - 156 человек. В период работы компания вышла с №2 на №1 по доле рынка, выручка выросла более чем вдвое; CAC снизился примерно на 8%.

Самокат | Customer Data Director | февраль - декабрь 2022

Отвечал за CRM и маркетинговую аналитику: персонализацию, лояльность, атрибуцию и поведенческую аналитику. Команда - 9 человек. Retention к пятому заказу вырос на 32% за пять месяцев, LTV новых когорт - более чем на 25%.

ГК Самолет | Director of Digital Development | 2019 - 2021

Руководил цифровым развитием продаж и клиентского пути, CRM, аналитикой и клиентскими интерфейсами. Запустил полностью дистанционную сделку, включая ипотеку; доля дистанционных продаж выросла с 0 до 15%. Инкремент к конверсии в продажу - 16%.

Exponea / Bloomreach | Director of Product & CX | 2018 - 2019

Развивал продуктовый Customer Experience, поддержку, онбординг и образовательное направление. Улучшил онбординг клиентов, масштабировал академию и развернул негативный тренд NPS.

Exponea / Bloomreach | CIS Regional Director | 2016 - 2018

Развил региональный SaaS-бизнес до ARR около €1 млн и сформировал команду из 22 человек. Среди клиентов - Ozon, Hoff, Inventive Retail Group и Rozetka. Совмещал экспертные продажи, развитие региона и работу с ключевыми клиентами.

Icons8 | Growth Manager | 2014 - 2016

Развивал growth-аналитику, CRM и клиентский опыт. Годовой темп роста выручки увеличился с 14% до 240%; сформировал подход к росту на основе поведенческих данных и продуктовых гипотез.

Разработка веб-проектов | различные позиции | 2004 - 2014

Работал над веб-проектами в ролях проектного и продуктового менеджмента, аналитики и программирования.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И КОНСАЛТИНГ

Яндекс Практикум | Program Manager, проектная роль | 2020 - 2022

Разработал и запустил курс CRM-маркетинга с нуля. Координировал более 10 авторов и методологов, создавал содержание и проводил воркшопы. Курс прошли более 80 студентов.

Соединяю продуктовую стратегию, рост и клиентскую аналитику с проектированием новых систем. Помогаю связать бизнес-задачу с архитектурой продукта, организацией работы и критериями результата.