

Дмитрий Гайдученко

СІО/СТО, РМ, Руководитель интернет-проекта

[linkedin.com/in/dmitryvg](https://www.linkedin.com/in/dmitryvg)

Местоположение

Проживание: Россия, Москва

Готовность к работе: готов к переезду и удаленной работе

Возраст и стаж

Стаж: 17 лет и 1 месяц

Возраст: 47 лет

Зарплатные ожидания: От 200000 руб.

Контактная информация

Мой криг: <https://moikrug.ru/dmitriygayduchenko>



Профессиональные навыки

Интернет маркетинг • Labview • Scrum • Jira • Разработка ТЗ • Управление проектами • Agile • Управление разработкой • Управление людьми • Управление продуктами

Опыт работы

Июль 2013 —

По наст. время

(6 лет и 5 месяцев)

Battlebox - интернет-магазин спортивных товаров и питания (Crossfit), www.battleboxuk.com

E-commerce Head, директор по продукту

Великобритания, Эдинбург

Обязанности и достижения

Создание и продвижение интернет-магазина на базе BigCommerce - от стратегии до реализации.

Руководство рабочей группой из четырех специалистов.

Agile/Scrum (Trello), BigCommerce, Google Analytics, Google AdWords, Amazon

Применяемые навыки

Scrum, Jira, Saas, Электронная коммерция, Google adwords, Google Analytics, Повышение конверсии, Составление семантического ядра, Интернет маркетинг, Лидогенерация

Август 2013 —

Сентябрь 2016

(3 года и 2 месяца)

НИЦ ОАО НПП Радий

TeamLead, и.о. СІО (руководитель ІТ направления)

Россия, Москва

Обязанности и достижения

персонал, закупки, регламенты, взаимодействие с провайдерами и внешними подрядчиками

инфраструктурные проекты:

полная модернизация сетевой инфраструктуры завода, корпоративные почтовые/веб сервисы,

информационная безопасность (включая СКУД/видеонаблюдение)

организация техподдержки
создание нового сайта предприятия
разработка: системы автоматизации эксперимента/производства (Labview/Php/C/Python, Modbus/Flowbus/RS232/RS-485, OPC, SVN, Agile/Scrum (Jira) в рабочих группах (роли: Product Owner, Scrum Master, Team Lead, 6 проектов)

Применяемые навыки

Управление проектами, Labview, Автоматизация, Scrum, Администрирование Windows, SVN, Системное программирование, Системное администрирование, Администрирование сетей, Техническая поддержка

Июль 2012 –
Июль 2013
(1 год и 1 месяц)

Шоп 2000

PM (e-commerce)

Россия, Москва

Обязанности и достижения

Развитие интернет-магазинов (каталожная торговля готовой одеждой - halens.ru, goodmoda.ru, shop24.ru)

Взаимодействие с внешними подрядчиками : постановка задач, контроль выполнения, тестирование, приемка etc (в т.ч. запуск нового интернет-магазина)

Сопровождение интернет-магазинов, в т.ч. аналитика (веб-аналитика, отчеты по продажам в разрезе по каналам интернет-продвижения) - в т.ч. автоматизация аналитики

Проекты по продвижению, в т.ч. силами сторонних подрядчиков (РА, лидогенераторы, контекст, медийка, SEO, email рассылки)

Управление рекламным бюджетом более 1млн. руб./месяц
Внедрена оперативная аналитика (учет расходов/доходов в разрезе по каналам продвижения), эффективность расходования рекламного бюджета увеличена более чем на 15%

Внедрение Agile/SCRUM (JIRA)

Применяемые навыки

Scrum, Jira, Интернет маркетинг, Веб аналитика, Google adwords, Яндекс директ, Управление проектами, Разработка ТЗ, Управление продуктами, Автоматизация процессов

Январь 2010 –
Октябрь 2010
(10 месяцев)

Эрлайн

Руководитель отдела маркетинга (кризис-менеджмент, трабл-шутинг)

Россия, Махачкала

Обязанности и достижения

Создание отдела маркетинга и службы активных продаж в крупнейшем интернет-провайдере Республики Дагестан. Найм, обучение и контроль работы менеджеров , внедрение процедур учета и контроля (кроме "регулярных" специалистов созданного мной отдела маркетинга под моим началом работало до 40 полевых сейлзов одновременно, причем преимущественно на сдельной основе) . Организация сбора и анализа данных, внедрение корпоративных информационных систем (google apps, jira), описание бизнес-процессов, планирование, ценообразование, постановка телемаркетинга. Разработка рекламных материалов, проведение BTL-акций. Запуск, наполнение и продвижение нового сайта компании Уже к маю 2010 количество подключений удалось увеличить более чем в два раза и, тем самым, отразить угрозу вытеснения компании с

местного розничного рынка новым игроком - федеральным оператором Сумма-Телеком, проводившим успешную агрессивную экспансию с 2009 года.

Применяемые навыки

Управление проектами, Управление людьми, Ведение переговоров, Построение команды, Развитие бизнеса, Поддержка клиентов, Автоматизация процессов, Оптимизация бизнес-процессов

Сентябрь 2009 –
Декабрь 2009
(4 месяца)

Агентство Массовых Коммуникаций

Директор по продажам
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Создание "с нуля" нового бизнеса в рамках рекламного агентства полного цикла АМК (www.mca.ru). Отдел телемаркетинга, специализирующийся на "холодных" звонках, отстроен за два месяца - . Разработаны процедуры найма, обучения и контроля сотрудников, работающих удаленно, внедрена CRM.

Февраль 2008 –
Октябрь 2008
(9 месяцев)

2Reallife

менеджер по новым проектам
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Анализ рынков, инвестиционный анализ, анализ проектов в компании, разрабатывающей онлайн-игры (www.carnage.ru), развлекательные и сервисные проекты, предназначенные для массовой аудитории. Один из результатов - fairlink.ru, партнерская сеть на рекламном движке нового поколения.

Февраль 2007 –
Январь 2008
(1 год)

Alloy Group

Директор по продажам

Обязанности и достижения

Alloy.Group - медиахолдинг, специализирующийся на поддержке b2b/b2c интернет-проектов (строительство, автомобили, недвижимость, туризм, домашняя электроника). Построение отдела продаж с нуля: ценообразование; постановка продаж, сопровождения клиентов, работы с дебиторкой; внедрение CRM; найм, обучение и руководство персоналом; подготовка промо-материалов; взаимодействие с ключевыми клиентами и РА. В результате продажи рекламы и информационных услуг увеличились в четыре раза (до уровня \$1M/year) и продолжают расти.

Февраль 2005 –
Ноябрь 2005
(10 месяцев)

ООО "Нэттрэйдер" nettrader.ru

Руководитель отдела маркетинга и рекламы
Россия, Москва

Обязанности и достижения

в 2003-2006 Nettrader.Ru была одной из самых быстро растущих брокерских компаний (фондовые рынки России), ориентированных на работу с массовым частным мелким и средним инвестором. Создание отдела маркетинга "с нуля" (5 сотрудников): исследования

рынка, привлечение и удержание клиентов, медиапланирование, Интернет-маркетинг (в том числе перезапуск сайта). До 20 человек в управлении (включая проектные команды)

Применяемые навыки

Управление проектами, Управление людьми, Управление продуктами, Оптимизация бизнес-процессов, Управление разработкой, Разработка продукта, Построение команды, Автоматизация процессов, Продвижение проектов

Сентябрь 1999 –
Декабрь 2004
(5 лет и 4 месяца)

Представительство компании K2 Kapital Ltd www.k2kapital.com

Директор по маркетингу и продажам, и.о. CEO
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Компания K2Kapital - один из крупнейших поставщиков русскоязычной оперативно-аналитической информации по зарубежным финансовым рынкам. Разработка и реализация стратегии продвижения продуктов компании и сайта www.k2kapital.com, выстраивание партнерских отношений с участниками рынка. За короткое время (4 месяца) сайт www.k2kapital.com вошел в пятерку самых посещаемых сайтов финансово-экономической направленности в русскоязычном сегменте Интернета, что способствовало продвижению нового бренда и началу активных продаж рекламы и информационных продуктов.

До 70 сотрудников в подчинении, включая внештатников и проектные коллективы.

Создана система продаж рекламы и информационных продуктов, проект выведен на самоокупаемость.

Кстати, это один из первых и немногих русских интернет медиа проектов, который научился не только осваивать, но и возвращать инвестиции.

Нек-рые ключевые клиенты: Deutsche Bank, Franklin Templeton Investments, Money Garden Financial Group

Применяемые навыки

Управление проектами, Веб-разработка, Развитие бизнеса, Построение команды, Руководство стартапом, Разработка продукта, Разработка ТЗ, Стратегическое планирование, Организация бизнес-процессов, Управление компанией

Февраль 1999 –
Август 1999
(7 месяцев)

Представительство компании K2 Kapital Ltd, www.k2kapital.com

TeamLead, СТО, СЮ
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Разработкой сайта агентства экономической информации www.k2kapital.com 'с нуля'. Создание и обеспечение сопровождения информационной системы московского офиса компании, руководство техническим отделом, закупки оборудования. В сжатые сроки были разработаны пилотная (март 1999) и рабочая (май 1999) версии сайта www.k2kapital.com.

Применяемые навыки

Perl, SQL, Freebsd, Apache, Waterfall, Управление рисками, Управление разработкой, Построение команды, Автоматизация процессов

Высшее образование

Январь 1989 –
Январь 1997

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Экономики и менеджмента; ФЭМ
Россия, Санкт-Петербург

О себе

Специализация и профессиональные навыки:

В digital - с 1999 года. Отрасль знаю как со стороны площадки, так и со стороны агентства и клиента.

Большой опыт как личных продаж (реклама, информационные продукты) и переговоров с ключевыми клиентами, так и организации sales-teams.

Хорошее знание рекламного рынка (схемы, персоналии, бюджеты), опыт планирования и проведения рекламных кампаний и промо-акций (пресса, "наружка", телевидение, радио, Интернет, BTL)

Отличное понимание технической стороны интернет-технологий, методик оценки посещаемости, читаемости и доходности интернет-проектов.

Хобби: нестандартные методы продвижения (партизанский маркетинг, вирусы, использование блогосферы и т.д.). В суровых условиях Республики Дагестан до совершенства отточен навык создания и управления sales teams для решения самых невыполнимых задач при самых унылых вводных. Похоже, _это_ теперь тоже хобби.

Профессиональные цели:

Разработка работающих схем

Награды, сертификаты, портфолио, проекты:

Почетный Знак ЦК ВЛКСМ "За бурю и натиск"

Дополнительная информация:

упрям и целеустремлен

«Мой Круг» – вакансии для IT-специалистов