

# Святослав Долголевский

Product Lead

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

## Местоположение

Проживание: Россия, Москва

Готовность к работе: готов к переезду

## Возраст и стаж

Стаж: 14 лет и 8 месяцев

Возраст: 35 лет

## Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/svyatoslavd>



---

## Профессиональные навыки

Управление продуктами • Разработка продукта • Дизайн продукта • Продуктовый маркетинг •  
Разработка продуктовой стратегии • Веб-дизайн • Управление проектами

---

## Опыт работы

Декабрь 2015 –  
По наст. время  
(3 года и 7 месяцев)

### СТС Медиа

Продуктовый Дамблдор  
Россия, Москва

#### Обязанности и достижения

Развитие медийных проектов Domashniy.ru, CarambaTV.ru, СТСКids.ru (веб, мобильные и смартТВ-приложения). Цель – увеличение прибыли, монетизация через просмотры видео и продолжительность сессий (мультироллы, баннерная реклама, спецпроекты, интеграции) и ARPPU (платные подписки).

Ранее развивал платформу онлайн-TV Videomore.ru и приложения холдинга для смартТВ-платформ и мобильных устройств. Общие цели: унифицировать пользовательский опыт; агрегировать контент других площадок холдинга. Цели для сайта: SEO и MAU. Цель для бэкофиса – выстроить и автоматизировать редакционную работу с контентом.

★ Запустил Videomore "Эфир"; приложение Videomore для Android TV (в топе Google Play по СНГ с 7/2016); приложения каналов СТС и Че для телевизоров Samsung и LG. Итоговая база MAU выросла на 150% за год.

★ Увеличил прибыль проекта КарамбаТВ на 400% за год.

Апрель 2015 –  
Октябрь 2015  
(7 месяцев)

### Lamoda

Продуктовый джаггернаут  
Россия, Москва

#### Обязанности и достижения

Разработка платформы маркетплейса для локальных и мировых брендов внутри сайта Lamoda. Цель: запустить площадку для внешних

продавцов синхронно с партнерами по GFG (Lazada, Zalando, Dafiti, Zalora и др.) в сжатый срок, не исказив фирменный пользовательский опыт Lamoda.

Разработка продукта B2B.Lamoda.ru (комплекс коммерческих услуг для производителей и поставщиков). Цель: превратить свободные логистические, маркетинговые и клиентские ресурсы Lamoda в пакетные продукты для локальных мерчантов.

★ В течении трех месяцев с пилотного запуска партнерами стали Inditex, Finn Flare и Agent Provocateur.

Ноябрь 2014 –  
Апрель 2015  
(6 месяцев)

## **Связной**

Старший самурай по E-commerce  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Развитие всех коммерческих сценариев на сайте Enter.ru, в мобильных приложениях и фирменных торговых терминалах: выбор товара, рекомендации, оформление заказа, средний чек, retention и др.

★ Разработал новую карточку товара с рядом уникальных решений и новый процесс оформления заказа. Количество онлайн-предоплат возросло вчетверо за три месяца.

Апрель 2013 –  
Сентябрь 2014  
(1 год и 6 месяцев)

## **Пронто Медиа Холдинг**

Министр продукта  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Управлял транспортной вертикалью в старейшем классифайде страны «Из рук в руки» (IRR.ru): автомобили, комтранс, и т.д. С августа также управлял вертикалью «недвижимость». Отвечал за стратегический, продуктовый и коммерческий аспекты вертикали, такие как платные сервисы, реклама, коммерческие проекты, брендинг, трафик, партнерства, мобильные версии, приложения и пр. Запустил новый дизайн сайта и раздела; запустил контентный социальный автопроект для циркуляции трафика; ввел ряд уникальных продуктов; прибыль от платных услуг на сайте и в мобильном приложении удвоена.

Май 2012 –  
Февраль 2013  
(10 месяцев)

## **B2B Soft Inc.**

Продуктоносец  
США, Нью-Йорк

### **Обязанности и достижения**

Вел самостоятельный стартап внутри софтверной компании Нью-Йорка – гибридной мобильной/онлайновой платежной системы и системы потребительской лояльности для ритейла. Отвечал за полный образ продукта: презентации; управление проектами; планирование; документация; аналитика рынка, конкурентов и патентов; взаимодействие с юристами; переговоры, отбор и управление командой удаленных разработчиков, и др. Запустил «proof of concept» системы лояльности для малого и среднего бизнеса в Нью-Йорке на iOS и Android; участвовал в патентовании технологии.

Октябрь 2011 –  
Январь 2012  
(4 месяца)

### **Telehouse America (KDDI)**

Маркетинговый ниндзя  
США, Нью-Йорк

#### **Обязанности и достижения**

Развивал новое направление коммуникационных услуг крупного датацентра для малого и среднего бизнеса Нью-Йорка.

Июнь 2009 –  
Апрель 2012  
(2 года и 11 месяцев)

### **American Civil Liberties Union (ACLU)**

Маркетинговый сенсей  
США, Нью-Йорк

#### **Обязанности и достижения**

Разработал и внедрил единый набор рассылочных и лендинговых темплейтов для всех подразделений крупнейшей правозащитной организации на полушарии.

Сентябрь 2007 –  
Июнь 2008  
(10 месяцев)

### **TargetLab**

Креативный генералиссимус, сооснователь  
Россия, Москва

#### **Обязанности и достижения**

Запустил консалтинговый стартап с нуля (ныне самостоятельный бизнес). Отвечал за генерацию и реализацию идей; управлял внутренними и удаленными разработчиками и дизайнерами; тренировал сотрудников; вел переговоры и клиентские презентации.

Сентябрь 2003 –  
Сентябрь 2007  
(4 года и 1 месяц)

### **ИнфоТех**

ИТ-адмирал  
Россия, Москва

#### **Обязанности и достижения**

Разрабатывал и поставлял современные масштабируемые ИТ-решения в госструктуры Москвы и области.

---

## **Высшее образование**

---

Июнь 2008 –  
Декабрь 2011

### **New York University**

Leonard N. Stern School of Business  
США, Нью-Йорк

#### **Специализация и достижения**

BBA, GPA 4.0

Январь 2001 –  
Январь 2006

### **Московский инженерно-физический институт**

Кибернетики; "К"  
Россия, Москва

---

## О себе

---

Дополнительная информация: <https://www.linkedin.com/in/sdolgolevskiy>

---

**«Мой Круг»** – вакансии для IT-специалистов