



Цедилкин Илья Дмитриевич

Мужчина, 32 года, родился 5 августа 1993

+7 (900) 5802262 — предпочитаемый способ связи

tsedilkin@me.com

max: <https://max.ru/u/f9LHodD0cOKtDzydQq1MkLM2xmKUkpkKhIopjWqrVopzEwO64oQohDI0jS4>

telegram: @tsedilkin

setka: <https://set.ki/CRZGGFr>

vk.com: <https://vk.com/i.tsedilkin>

Проживает: Москва, м. Новомосковская (Коммунарка)

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Директор по информационным технологиям (CIO)

400 000 ₹ на руки

Специализации:

— Директор по информационным технологиям (CIO)

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, гибрид, удалённо

Желательное время в пути до работы: не более полутора часов

Опыт работы — 8 лет 7 месяцев

Сентябрь 2024 —
настоящее время
1 год 8 месяцев

Управдом, сеть магазинов

Россия, pravdom.com

Розничная торговля

• Розничная сеть (DIY и товары для дома)

Товары народного потребления (непищевые)

• Стройматериалы, сборные конструкции для ремонта и строительства (продвижение, оптовая торговля)

Директор по продукту

Результаты и зона ответственности:

P&L и финансовая ответственность: управление портфелем цифровых продуктов (pravdom.com, polstrany.ru, Quick Step, Coswick, Sofia Doors); регулярная отчётность по выручке b2c-направления (900+ млн ₹ в год, из них e-commerce-канал >300 млн ₹) и колл-центра; учёт и планирование затрат по направлениям (разработка - около 3 млн ₹ в месяц без ФОТ, онлайн-маркетинг ~15 млн ₹ в месяц, Bitrix24 для b2c и опта); мониторинг воронки (лиды / сделки / выигранные сделки) по своему каналу; приоритизация задач по влиянию на выручку и прибыль (подход применяется как для pravdom.com, так и для polstrany.ru). Участие в стратегических сессиях с гендиректором и топ-менеджментом

Крупные вехи: приёмка и полная переработка ИТ-ландшафта; оптимизация и разработка нового сайта с редизайном - дала заметный скачок по ключевым метрикам

Единая платформа: запуск большого проекта - единая платформа управления e-commerce витринами (все витрины и продукты ведём к одной архитектуре); лично проводил демо собственнику и команде, собирал первые дашборды в DataLens для отслеживания эффекта

Метрики: конверсия в заказ с 2,2% до 2,8% за 12 мес (+0,6 п.п., A/B и метрики; бенчмарк ниши «напольные покрытия» ~2,8%); онлайн-выручка +19% г/г; доля повторных заказов +12% за год за

счёт программы лояльности и роста заказов через прорабов и дизайнеров (B2B2C)

ИИ и автоматизация: внедрение ИИ-ботов, автоматизация процессов, автоматизация и развитие контента

Стратегия каналов: осознанный отказ от выхода на маркетплейсы - ниша не подходит (мерный товар, расчёт единиц под потребности клиента не реализуем на WB/Ozon); ранее канал присутствовал на Yandex Market и Avito, но направления были закрыты как экономически невыгодные

Архитектура и трансформация: запуск ключевых архитектурных изменений в digital; фасилитация изменений в других информационных системах компании; перестройка процессов на уровне компании

Аналитика: дашборды, DataLens, Яндекс.Метрика, собственный DWH, собственные инструменты (без энтерпрайз-решений); ежедневная воронка колл-центра и онлайн-канала (~1000 обращений в день, ~200 выигранных сделок; уточняется по последним периодам)

Data-driven: A/B-тесты, продуктовые и маркетинговые метрики с нуля; спринты, Agile/Scrum, KPI и бонусы в команде

Руководство командой 20+ (бизнес-аналитика, маркетинг, контент, разработка, SMM, колл-центр); управление подрядными разработчиками на платформу и polstrany.ru - процессы и приёмка

Полное управление разработкой: от постановки задач от собственника - до приоритизации беклога и релизов; двусторонний диалог с собственником (видение и стратегия + результаты исследований рынка), а не просто исполнение запросов

Глубокое понимание стека и разработки (архитектура, Python, Git, frontend, интеграции, Vitrix24); точечная постановка задач, оценка решений и диалог с командой на одном языке - не «сделайте хорошо», а осознанный выбор архитектуры и приоритетов

Анализ рынка и клиентов, работа с контрагентами

Декабрь 2023 —
Сентябрь 2024
10 месяцев

Берг-Холдинг

Москва, berg.ru

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)
- Автокомпоненты, запчасти (производство)

Директор по продукту

Результаты:

Аудит B2B-сайта: веб-аналитика, CustDev, Visor, UXFeedback, опросы. Проблемы: нет интернет-продвижения и притока новых клиентов, разрыв процессов бизнес-разработка, видение продукта в отрыве от клиентского опыта

Приоритизация беклога по RICE и скорингу по влиянию на метрики (конверсия в заказ, отказоустойчивость API, рост транзакций по СБП). Топ фич - упрощённая регистрация (условия для ИП/самозанятых) и интеграция оплат по СБП; до ухода успели внедрить только их

Рост вовлечённости +7% за период; организация базового функционала для развития (подготовка к исследованиям, настройка метрик, древо метрик)

Работа с бизнес-заказчиками: коммерческий, финансовый, ген. директор - коллективные встречи со стейкхолдерами и отдельные 1:1 с собственником

Стратегия 2024: онлайн-продвижение, выход на новые каналы (маркетплейсы), сокращение ручного труда у менеджеров в полях. Отклонена аргументом «у нас и так всё хорошо, новые клиенты не нужны». К инициативам вернулись позже: выход на маркетплейсы состоялся, в процессе - развитие онлайн-продвижения; за консультациями обращаются по мере старта проектов по этим направлениям

Руководил группой разработки WEB, привлекал аналитиков, UX на аутсорсе для исследований; единственный продуктовик по B2B. Заложил подход: новаторство и проверка гипотез, мелкие отслеживаемые изменения до крупных проектов

Обязанности: приоритизация и спринты, проработка фичей и ТЗ, дейли и проектные команды, портфель проектов по функционалу сайта

Июль 2021 —
Декабрь 2023
2 года 6 месяцев

TELE2 Россия

Москва, www.ru.tele2.ru/

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

Директор по продукту

Результаты:

Команда e-sim: 13 человек; в прямом подчинении аналитик данных, в матрице - UI/UX-исследователь, руководитель продаж макрорегионов, руководитель колл-центра онлайн-канала

Рост конверсии подключений с 14% до 16% за период, конверсия в перенос номера +4%; управление приоритетами и сроками (P&L не в зоне ответственности)

Product owner tele2.ru и полноценный владелец направления eSIM: развитие и масштабирование после запуска; годовой бонус привязан к показателям продаж и активаций eSIM. В 2022 - импортозамещение и смена технологий производства по eSIM

СУЗ 2.0 - самописная система управления онлайн-заказами и активацией абонентов (привязка номера после покупки и доставки SIM). Соавтор goadmap и приоритизации в тесной связке с архитектором-владельцем системы

Промо-механики: техническая реализация продажи (получение SIM/eSIM клиентом, использование оффера), интеграции между системами, анализ успешности; координация подразделений, контроль сроков, коммуникация с МР и Digital

Управление проектами в дирекции с нуля: внедрение Kanban, регламенты, Jira, Confluence, переход на Microsoft TFS; обучение более 300 человек в рамках корпоративного перехода

Еженедельные и ежеквартальные встречи с МР (инициативы спускались в регионы), участие во встречах с гендиректором и коммерческим директором по стратегии. Многие инициативы закрывались на этапе обсуждения или проверки гипотез - фокус на быстром понимании, работает ли идея

Обязанности: приоритизация и сроки, проработка бизнес-процессов, кросс-функциональное взаимодействие (Digital, МР, ИТ, Продукт, Big Data), UX по CJM

Декабрь 2020 —
Июль 2021
8 месяцев

Citilink

Москва, www.citi.ru

Товары народного потребления (непищевые)
• Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Руководитель проектов

Результаты:

Внедрение с нуля маркетинговой и аналитической CRM (Exponea, Sailplay); тендеры, экономия в закупке более 10 млн ₽

Новая программа лояльности: рост новых регистраций +40%

Участие в разработке мобильного приложения Ситилинк (App Store)

Технический запуск шоу-рума в Санкт-Петербурге

Обязанности: устав и план-график проекта, сбор и согласование требований, проектирование процессов, подготовка и защита решений, подбор подрядчиков и тендеры, управление ресурсами и бюджетом, тест-кейсы и приёмка

Октябрь 2017 —
Декабрь 2020
3 года 3 месяца

Faberlic

Москва, www.faberlic.ru

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)
- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (продвижение, оптовая торговля)
- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (производство)

Руководитель проектов

Результаты:

До 10 проектов одновременно, команды 5–25 человек (внутренние и внешние)

Новый Личный кабинет на SAP MKT; интеграция роботизированных оповещений о заказе

Front-end интеграции на SAP CX; проект партнёр-промо с Почтой России (russianpost.faberlic.com); экопроект по переработке пластика (plastic.faberlic.com)

ВРИО руководителя отдела инфраструктуры (Июль 2019 - Март 2020): 16 человек (сисадмины, DBA, архитектор, DevOps). Проекты: ЛВС, ЗРАР на 38 млн ₽, waiting room для стабилизации сайта, техподдержка

Обязанности: участие в создании проектного офиса, управление командами, планирование спринтов, взаимодействие с топ-менеджментом, кросс-функциональные проекты и подрядчики, методологии Waterfall, Agile, Scrum, Kanban, стандарты PMI/PMBOK, бюджет и приёмка, Jira/Confluence/MS Project/Trello

Образование

Бакалавр

2016
Бакалавр

Московский университет им. С.Ю. Витте, Москва

Факультет управления, Прикладная информатика в экономике

2013
Бакалавр

Московский Технический Колледж

Программирование, Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем

Повышение квалификации, курсы

2027	Fullstack-разработчик Нетология, Fullstack-разработчик
2019	Kanban scrumtrek, Scrum-master
2018	ITIL Специалист, ITIL

Тесты, экзамены

2020	Agile hh, agile-coach
------	---------------------------------

Электронные сертификаты

2020	mini-MBA finance
------	------------------

Навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — B2 — Средне-продвинутый
---------------	--

Навыки	Управление бизнес процессами Мотивация персонала Разработка нового продукта Управление командой Стратегия Развития Управление рисками Бизнес-анализ Бюджетирование Проектный менеджмент Оптимизация бизнес процессов Стратегический анализ Управление процессами Разработка стратегии продвижения продуктов Стратегический менеджмент Оптимизация бизнес-процессов Управление изменениями Стратегическое планирование Планирование бюджета Scrum Kanban ITIL PMBOK
--------	--

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации	Faberlic Валерий Капленко (Директор ИТ)
--------------	--

Обо мне	Руководитель цифровых продуктов и e-commerce с 9+ годами опыта в телекоме, ритейле и DIY. Управляю портфелем продуктов (pravdom.com, polstrany.ru, Quick Step, Coswick, Sofia Doors) и командой 20+, веду разработку единой платформы e-commerce витрин; P&L. Внедряю data-driven подход (DataLens, Яндекс.Метрика, собственный DWH), A/B-тесты, ИИ-чатботы и автоматизацию контента; запускал архитектурные изменения и фасилитировал трансформацию процессов в других ИС компании. В текущей роли: конверсия в заказ +0,6 п.п. (до 2,8%), рост онлайн-выручки +19% г/г, доля повторных заказов
---------	--

+12% за год (лояльность для повторных, рост заказов через прорабов и дизайнеров); ранее - CRM с экономией свыше 40 млн ₽, программа лояльности +40% регистраций. Понимаю стек и разработку (Python, Git, frontend, интеграции) - ставлю задачи точно и говорю с командой на одном языке.