

Расул Айдиев

Product / Project Manager · IT & маркетинг · автоматизация

Воткинск, Удмуртия · готов к переезду, гибриду и командировкам
me@id-ev.ru · Telegram: @raslvot · id-ev.ru · vk.com/rasul4ik

ПРОФИЛЬ

Руководитель на стыке продукта, IT и маркетинга. 20 лет в IT (с 2006 года), из них 15 — в одной компании, где прошёл путь от системного администратора до руководителя IT-отдела и запустил MVP платформы онлайн-выдачи займов (скоринг, антифрод, интеграции с ЦБ РФ, БКИ, ФССП, ЕСИА). Параллельно у того же собственника с 2018 года веду маркетинг сети быти-студий (до 17 точек, выручка ~8 млн ₽/мес), а с 2020 года — проектный набор в детский образовательный центр.

Работаю по полному циклу: анализирую бизнес-задачу и ограничения, формирую гипотезу и требования, приоритезирую бэклог, подбираю команду и подрядчиков, довожу до запуска и оцениваю эффект по данным. Строил системы, антифрод и интеграции — навык переносится в любой продукт, не только в финтех.

Почему ищу новое: не убегаю — ищу рост. В текущей компании задачи закончились, направление сворачивается, строить новое негде.

Рассматриваю роли: Product Manager · Project Manager · Product / Project Lead · руководитель автоматизации и digital-направления.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

≈ 5 млн ₽

экономия на госпошлинах: автоматизация замены стороны взыскателя в 1С за 2 недели

< 100 тыс. ₽ / 3 мес.

запуск MVP онлайн-выдачи займов силами двух разработчиков (рынок — от 1,5 млн ₽)

≈ 300 тыс. ₽/мес

снижение регулярных IT-расходов (интернет ~42%, телефония, SMS)

≈ 8 млн ₽/мес

выручка сети из 17 студий, маркетинг которой выстроил с нуля

420 → 85

обращений в IT-службу в месяц, за 3 месяца

≈ 750 лидов/мес

CPL ≈ 770 ₽, конверсия в визит ≈ 40%

ОПЫТ РАБОТЫ

Начальник отдела информационных технологий — «Займ Экспресс»

январь 2013 — настоящее время · финтех / микрофинансирование

На пике: около 140 офисов в 13 регионах, ~300 сотрудников, ~250 рабочих станций, 7 серверов. Пришёл, когда было 25 офисов.

Продукт и автоматизация

- За 3 месяца спроектировал и организовал запуск **MVP онлайн-выдачи займов** силами веб-разработчика и 1С-программиста с бюджетом менее 100 тыс. ₽. Сквозной процесс: заявка на сайте → передача в 1С → решение → подписание договора SMS-кодом → автоматическое перечисление на карту.
- Развивал **скоринговую и антифрод-логику**: история займов, возвратность, доходность, поведенческие факторы, геолокация, фотографии документов, данные Госуслуг и внешних источников. Скоринг строил по принципу «сколько прибыли принесёт клиент», а не только «вернёт / не вернёт».
- По ретроспективным данным установил: после 11 успешно погашенных займов невозврат — менее 1%; спроектировал **полностью автоматическую выдачу** повторных займов без участия сотрудника, в том числе в ночное время. Запустили с 11-го займа, затем по накопленным данным снизили порог до 8-го.
- Займ по звонку**: предложил и внедрил выдачу повторных займов по телефону — раньше клиент приходил в офис, теперь один раз привязывает карту и получает деньги по звонку. Так пошли все займы, кроме онлайнowych.
- Предложил оффер **«0% на 7 дней»** раньше, чем он стал стандартом на рынке МФО; после замены оффера на рекламных носителях приток заявок от новых клиентов вырос примерно на 20%.
- Антифрод в несколько эшелонов: фотопечать против мультиаккаунтов, сверка банковской карты с ФИО, контроль скорости заполнения анкеты, контрольные вопросы, автопроверки ФССП, ИНН и реестра банкротов.
- Заранее внедрил лимит **«1 карта — 1 перевод в сутки»**: при ошибке в доработке 1С он заблокировал повторные перечисления и предотвратил массовые ошибочные выплаты.
- За 2 недели организовал автоматизацию подготовки документов по замене стороны взыскателя в 1С — экономия **около 5 млн ₽** на госпошлинах.
- Автоматизировал подготовку судебных заявлений: время на документ **с 45 до 5 минут**, типовые ошибки устранены; автоматизировал массовые проверки статусов ФССП, индексацию задолженности и расчёты по ст. 395 ГК РФ.
- Автоинформирование должников о сумме и сроке повысило своевременный возврат и взыскание NPL30+.

Интеграции

- Проектировал и сопровождал интеграции: **SBCTech, QIWI, Rapida, НБКИ, Equifax, ФССП, Росфинмониторинг, ЦБ РФ, ЕСИА (Госуслуги), Федресурс, SMSC, MTC Exolve, МТТ**.
- Формировал ТЗ, согласовывал документацию, тестировал обмен данными, разбирал инциденты; работал с Postman, JSON и параметрами API.
- 1С: МФО и КПК, Управление задолженностью, ЗУП, УПП, Бухгалтерия и самописные конфигурации — постановка задач, настройка прав, тестирование и приёмка изменений.

Инфраструктура и эффективность

- Сократил поток обращений в IT с ~420 до ~85 в месяц за 3 месяца: help desk, устранение корневых причин, инструкции, регламенты, обучение пользователей.
- Снизил регулярные IT-издержки примерно на 300 тыс. ₽/мес; расходы на интернет — на 42%. Курировал 30–40 договоров, вёл переговоры и пересматривал условия с поставщиками.
- Внедрил early media на линии 8-800: не платим за неотвеченные вызовы, плюс снизился ущерб от спам-флуда на телефонию.
- Внедрил СКУД и учёт рабочего времени: по фактической сверке выплат экономия около 5% ФОТ.
- Тиражирование офисов в 13 регионах: эталонный образ рабочего места на своей сборке Linux, удалённое развёртывание и сопровождение.
- Инициировал резервный интернет-канал с автопереключением и read-only-реплику БД на период обновлений; отвечал за непрерывность критичных систем.

Управление

- Руководил кросс-функциональной командой до 5 человек: системные администраторы, 1С-программисты, веб-разработчик.
- Самостоятельно искал, беседовал и онбордил сотрудников: нанял 7 специалистов, 4 выросли до руководящих ролей; средний стаж — 6 лет.

- Развернул систему тестирования знаний линейных сотрудников на базе Moodle.
- Вёл бэклог и приоритизировал задачи по ICE; для разработки применял Scrum, для проектов открытия и закрытия офисов — Kanban.

Руководитель маркетинга — сеть студий лазерной эпиляции «Магия Эпиляции»

октябрь 2018 — настоящее время · тот же собственник, что и «Займ Экспресс»

Сеть выросла до 17 студий в 11 городах; совокупная выручка — около 8 млн ₽ в месяц.

- Выстроил маркетинг с нуля: стратегия, performance-каналы, сайты, аналитика, CRM-коммуникации, автоворонки и механики повторных продаж. Первые 3 года выполнял основную часть задач сам, сейчас руковожу командой и привлекаю внешних подрядчиков.
- Управляю рекламным бюджетом около **650 тыс. ₽ в месяц**: в среднем **около 750 квалифицированных лидов** при CPL ≈ 770 ₽, конверсия в визит ≈ 40%.
- Лично настраиваю VK Ads и Avito Ads; анализирую воронку, CR, CAC и LTV, маржинальность и доходность источников. Работаю без скидок: около 70% рекламы идёт по полному прайсу.
- Сегментирую базу по статусу, активности, истории посещений, полу, возрасту, географии, источнику и доходности; выстроил работу с тёплой базой и возврат клиентов.
- Создавал чат-боты для поздравлений, конкурсов, прогрева и повторных продаж; аудитория ботов и рассылок — около 40 тыс. подписчиков.
- Проводил CustDev, исследования аудитории и конкурентов, UX-тестирование и A/B-тесты объявлений, офферов, посадочных страниц и сценариев ботов.
- Спроектировал полноценный сайт сети вместо Taplink: структура, прототип и базовый дизайн в Figma, тексты, постановка задач, тестирование, аналитика в Яндекс Метрике и по тепловым картам.
- Упрощал пользовательский путь: убирал лишние поля и шаги, исправлял UX-проблемы, запускал механику возврата посетителей, не завершивших заявку.
- **Геомаркетинг**: вёл карточки во всех сервисах (Яндекс, 2ГИС, Google Maps до блокировки) — оформление, работа с отзывами, ответы; студии несколько лет подряд получали отметку «Хорошее место» от Яндекса.
- Разработал собственную «пирамидку отзывов» с QR-кодами: клиент сканирует и попадает на нужную площадку (ВКонтакте, 2ГИС, Яндекс) — системный сбор отзывов вместо разовых просьб.

Маркетинг набора — детский образовательный центр

2020 — 2026 · проектная (сезонная) занятость

- Шесть лет подряд отвечаю за набор детей в летний лагерь и на учебный год: таргет VK, конкурсные механики, чат-боты, посевы в сообществах.
- Обеспечил рекордный набор — результат превзошёл ожидания заказчика с 15-летним опытом на рынке.

Системный администратор — «Займ Экспресс»

сентябрь 2011 — январь 2013

- Поддержка более 70 рабочих мест и 3 серверов: локальные сети, видеонаблюдение, почта, телефония, резервное копирование.
- Подобрал Linux-дистрибутив и пакеты, создал эталонный образ рабочего места, организовал удалённое развёртывание и сопровождение. За 1,5 года вырос до начальника IT-отдела.

Старший оператор ЭВиВМ — Воткинский филиал ИжГТУ

сентябрь 2006 — сентябрь 2011

- Обслуживание и ремонт техники, поддержка пользователей, установка ПО, настройка ЛВС, антивирусной защиты и резервного копирования.

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

Управление: IT-команда и подрядчики · подбор, собеседования и онбординг · постановка задач и контроль результата · переговоры, договоры, выбор поставщиков · Scrum, Kanban, бэклог, ICE.

Финтех, риск и безопасность: риск-скоринг · антифрод · многоэшелонные лимиты на своей стороне и на стороне провайдера · платёжные интеграции · взаимодействие с регуляторными и государственными системами.

Интеграции: SBCTech, QIWI, Rapida · НБКИ, Equifax · ФССП, Росфинмониторинг, ЦБ РФ, ЕСИА, Федпресурс · SMSC, MTC Exolve, MTT · REST API, Postman, JSON.

Продукт и аналитика: запуск с нуля и MVP · roadmap, декомпозиция, приоритизация · CustDev, JTBD, CJM, User Story · A/B-тесты, UX-тестирование · unit-экономика, CR, CAC, LTV · когортный и предиктивный анализ · Яндекс Метрика.

Автоматизация и разработка: 1C (постановка задач, приёмка, структура данных) · Python-скрипты, запуск по расписанию · SQL (MySQL) · n8n, Claude API — строю AI-агентов · автоматизация юридических и операционных процессов.

Маркетинг: VK Ads, Avito Ads, Яндекс Директ и Бизнес · чат-боты и автоворонки (Senler, TargetHunter) · рассылки, посевы, конкурсные механики · CRM-маркетинг и сегментация · сквозная аналитика.

Инфраструктура: Windows Server · Linux · Active Directory, GPO · Hyper-V · MikroTik, WireGuard · Asterisk · видеонаблюдение · резервирование и отказоустойчивость.

Дизайн: Figma, Canva · прототипы и структура сайтов · логотипы и полиграфия.

ОБРАЗОВАНИЕ

Ижевский государственный технический университет

Инженер — «Автоматизированные системы обработки информации и управления», 2012

Техник — «Программное обеспечение вычислительной техники», 2008

Дополнительно: специалист по информационной безопасности («Гранд Скул», 2026) · критическое мышление (А. Головин) · сингулярный тайм-менеджмент (В. Завертайлов) · сертификаты VK по рекламе и SMM (обновляю ежегодно) · Яндекс ПромоСтраницы.

ДОСТИЖЕНИЯ

- «Лидеры России» — 3-й этап: около 15 000 участников из 92 000
- Global CIO — 7-е место в интеллектуальном марафоне IT-директоров
- GoPractice — тест оценки навыков управления продуктом: сильные стороны — retention, product/market fit, анализ данных, каналы
- Призёр конкурсов TargetHunter #SMMWars и BotHunter
- Публичные выступления: доклад на маркетинговой конференции (по отзывам — одно из лучших), признание коллег на «Суровом Питерском СММ»

ОТЗЫВЫ

Директор учебного центра (6 лет сотрудничества): профессионал своего дела, с которым приятно работать; набор детей превзошёл ожидания даже при 15-летнем опыте центра на рынке.

ЯЗЫКИ

Русский — родной · Английский — B1: читаю техническую документацию, развиваю разговорный уровень.