



Косарев Вячеслав

Мужчина, 45 лет, родился 5 марта 1980

+7 (926) 8181184 — предпочитаемый способ связи • Привязан Telegram (@theeye198), Max v.kosarev@list.ru

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

СІО / Руководитель ІТ-направления

Специализации:

- Директор по информационным технологиям (CIO)
- Технический директор (CTO)

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 17 лет 11 месяцев

Март 2019 — Май 2025
6 лет 3 месяца

ГК Технолайт

technolight.ru

Заместитель ІТ директора

Достижения:

Разработана и внедрена система управления продажами на маркетплейсах с модулем противодействия демпингу (эффект от внедрения - сохранения бизнес направления с выручкой >300 млн. рублей в год)

Разработан и внедрен личный b2b кабинет для поставщиков. Это позволило сократить количество персонала отдела региональных продаж на 20%, общее сокращение ФОТ подразделения составила около 7% при сохранении основных KPI отдела

Внедрены CI/CD для автоматического развертывания и тестирования при разработке сайтов компании. Внедрение позволило использовать сторонних разработчиков. Сроки погружения в проект сократились с 3-4 до 1 месяца.

Все WEB сервисы компании переведены на единый стек Laravel с Filament + React. В результате были устранены риски "одного знающего специалиста" и стала возможна взаимозаменяемость разработчиков на разных сервисах.

Внедрена CRM Битрикс 24. Все записи звонков, чатов стали концентрироваться в едином месте, что позволило собрать базу для формирования управленческих отчетов. Ранее это было невозможно из-за разрозненных данных.

Внедрено искусственное зрение для автоматического определения свойств продуктов по фото, а также система поиска аналогичных товаров по фото еще до того, как это сделали крупные маркетплейсы.

Разработан и внедрен конфигуратор треков для оптовых партнеров. Сервис позволил оставить

только двух специалистов в штате компании. До него 4 инженера не справлялись с потоком запросов, требующих индивидуального проектирования. Мое личное участие не ограничивалось управлением разработки, но также я занимался внедрением - организацией онлайн презентаций по демонстрации возможностей, чтобы привлечь клиентов к работе с инструментом.

Сайты, разработанные под моим руководством:

technolight.ru
fandeco.ru
artelamp.ru
divinare.ru

Задачи:

- Бюджетирование IT
- Внедрение управления по ITIL, ITSM, разработка и согласование SLA
- Управление подрядчиками
- Управление разработкой web ресурсов компании: интернет-магазины, личные кабинеты b2b/b2c, онлайн конфигураторы электроустановочных изделий и трековых светильников, интеграции с различными информационными системами
- Поддержка инфраструктуры для онлайн сервисов компании

Февраль 2016 —
Апрель 2019
3 года 3 месяца

ООО Фандеко

Руководитель направления

Достижения

Запущен проект - онлайн гипермаркет светильников Fandeco.ru. Под моим руководством, вышел на окупаемость через 22 месяца работы (отсчет от начала работ по созданию сайта).

Организованы и регламентированы основные бизнес процессы: управление контентом, обработка заказов

Внедрены аналитические системы Google Analytics, Metrika. Настроены целевые действия и показатели конверсии.

Создано более 200 гипотез по улучшению конверсии и проведено более 70 А/Б тестов, в результате которых получилось снизить долю рекламных расходов с 35 до 14%.

Средний чек за время работы вырос за три года с 6 до 18 т.р., а среднее число заказов выросло до 1100 в месяц.

Разработан и внедрен подробный план работ для повышения SEO трафика. За 3 года число заказов только с этого канала достигло цифры 450 штук в месяц, что полностью перекрывало ФОТ разработчиков, собственной службы доставки, менеджеров отдела обработки заказа и контент отдела.

Обязанности:

- Повышение конверсии сайта fandeco.ru
- Ведение цифрового маркетинга: SEO, Контекстная реклама, Веб аналитика, Омниканальные системы и т.п.
- Управление командой разработки портала
- Разработка других сайтов компании

На этой должности в 18 году я стал брать задачи не только по основному проекту, но и начал управлять разработкой других сайтов группы компаний. Также разрабатывал, в том числе лично, сервисы управления продажами на маркетплейсах и занимался прочими цифровыми продуктами.

В начале 19 года перешел на должность Руководителя отдела WEB разработок, а затем далее на должность заместителя IT директора.

Июль 2007 —
Февраль 2016
8 лет 8 месяцев

Собственный консалтинговый бизнес
SEO специалист, WEB аналитик, Разработка и продвижения сайтов
Достижения и деятельность

Вывод в ТОП поиска Яндекс и Гугл в конкурентных тематиках: авто, работа, оборудование, интернет-магазины и другие. От года к году эффективность разнится. В 2007..2008 годах получалось условно практически с нулевым бюджетом получать клиентов. Подтвержденный рекорд - при затратах около 6000 рублей, получены продажи оборудования на сумму 14 млн. рублей.

Обучал действующих SEO специалистов в Академии Интернет рекламы. Был спикером на SEO конференциях и мероприятиях.

Разработал лично несколько десятков рекламных кампаний в системах Яндекс Директ и Гугл Адвордс.

Самостоятельно разрабатывал сайты уровня интернет-магазинов.

Образование

Высшее

2025
Высшее

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва
ИТ менеджмент, MBA CIO

2002
Высшее

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), Москва
Автоматизированных систем управления, Электрооборудование летательных аппаратов

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

- Управление командой
- Стратегическое мышление
- Разработка технических заданий
- Техническая экспертиза
- Разработка нового продукта
- Лидерство
- Стратегическое планирование
- Организационные навыки
- Разработка ПО
- Системный подход
- ИИ агенты
- Управление бэклогом
- Scrum
- Мотивация сотрудников
- Agile
- Web-аналитика
- A/B тестирование
- SEO
- CRM Битрикс24

Atlassian JiraAtlassian ConfluenceLaravelReactCI/CD

Управление P&L продуктаSQLRabbitMQDockerLinux

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации	ГК Технолайт Наумов Андрей (Собственник бизнеса)
	ООО Альфалайт Малярчук Дмитрий (Генеральный директор)
	Группа Merlion Владимир Чепурной (Технический директор по развитию Taisu)
Обо мне	Владею современными ИИ инструментами. Вкупе с навыками разработчика в прошлом, для некоторых типов продуктов способен самостоятельно создать MVP для быстрой проверки жизнеспособности продукта.
	Опыт построения IT-функции в среднем бизнесе с нуля. Сильная экспертиза в e-commerce, digital-продуктах и автоматизации продаж. Умею переводить бизнес-задачи в технические решения с измеримым ROI.
	Личный опыт как продажник, маркетолог, бизнес аналитик и программист.
	Продвинутые навыки работы с разработчиками. Умею выбрать мотивацию, подходящую для конкретного сотрудника.
	MBA степень по специальности "Директор по ИТ".
	Хорошо владею гибкими и классическими методиками управления проектов.
	Опыт до IT: цифровой маркетинг, предпринимательская деятельность и работа инженером.