אלכסיי וולקוב
Senior Product Manager / מנהל מוצר
Moscow | Phone: +7 985 547-90-00 | 5054411@gmail.com | Telegram: ALX_VLK | volkov-a.ru
20+ שנות ניסיון ב-**Web, Product, Growth** ו-**12+ E-commerce** שנות ניסיון ניהולי ברמת **CEO** | אנגלית **B2**

פרופיל

Product Lead / Senior Product Manager עם רקע טכני חזק וניסיון מקצה לקצה - מפיתוח Web ו-MVPs מבוססי AI ועד להרחבת עסקי software ו-e-commerce בינלאומיים. החוזקה המרכזית: חיבור בין מוצר, טכנולוגיה, Growth, Monetization, שותפויות וכלכלת העסק.

תוצאות מרכזיות

- עסק software בינלאומי: עד 20 מיליון MAU, כ-400 אלף DAU, מחזור חודשי שיא של מעל 50 מיליון רובל והכנסות מצטברות של מעל 2 מיליארד רובל.
- עסק Marketplace: עד 500 מיליון רובל מחזור שנתי, 500+ SKU, יותר מ-15% מהמוצרים בין המובילים בקטגוריות שלהם, ויותר ממיליון יחידות שנמכרו בתוך 3 חודשים בתקופת שיא.
- ESET: מעל 300 אלף MAU, עד 2 מיליון הורדות תוכנה בחודש, גידול של כ-10x בהכנסות online, והכנסות הפצה דרך Yandex של מעל 10 מיליון רובל בחודש.
- הקמתי והשקתי 3 מוצרים פעילים מסוג AI-native: Job-Fit.ru, Kudirika ו-ETRNka.
- הקמתי קו פעילות B2B SaaS / ISP והשגתי שותפויות עם MTS, MegaFon ו-Beeline.
- לוקליזציה של מוצרי software ל-40+ שפות; שותפויות עם Yandex, Semrush ושחקנים גדולים נוספים.

מיקוד: **AI Product • Product Discovery • Growth • Monetization • B2B SaaS • E-commerce • Product Analytics**

ניסיון מקצועי

פרויקטי עצמאיים **AI / Web**
Product Manager / Founder
ינואר 2026 - כיום

הקמתי והשקתי 3 מוצרים פעילים מסוג AI-native. ניהלתי עצמאית את כל המחזור: Product Discovery → UX → architecture → integrations → AI/LLM logic → development → testing → deployment → operations.

הישגים מרכזיים

- 3 MVPs פעילים מסוג AI/Web שנבנו והושקו באופן עצמאי.
- Job-Fit.ru: בסיס אנליטי של 50,000 קורות חיים; OCR + ניתוח LLM של מסמכים ותרחישי משתמש.
- LLM משולב כחלק מהלוגיקה העסקית של המוצר, ולא רק כממשק למודל.
- אוטומציה של שלבים נבחרים בפיתוח, בדיקות, איתור תקלות ותיקונים.
- שלושת הפרויקטים שוחזרו לאחר תקלה בתשתית מרכזי הנתונים של Yandex באמצעות AI-assisted development וקונפיגורציה אוטומטית.

Job-Fit.ru - https://job-fit.ru/
- שירות AI לניתוח קורות חיים ומיצוב קריירה: OCR, ניתוח מבנה ותוכן באמצעות LLM, הערכת התאמה למשרה והמלצות אישיות.

Kudirika - https://kudirka.ru/
- שירות AI לחשבונאות ומסים לעצמאים במערכת המס הפשוטה: ניתוח דפי בנק, סיווג פעולות, KUDiR והצהרות מס לעסקים עם וללא VAT.
- חישובי מס ובדיקות קריטיות מתבצעים לפי כללים פורמליים; הארכיטקטורה מאפשרת עדכון מהיר בעת שינוי חקיקה או טפסים.

ETRNka - https://etrnka.ru/
- שירות AI/Web לאוטומציה של שטרי מטען אלקטרוניים: תרחישי Ozon/Wildberries ו-EDI, נרמול ואימות נתונים, ספריות עזר, הכנה אצוותית ויצירת XML.

AI stack: LLM/API, OpenAI Codex, OCR, Prompt Engineering, AI-assisted development.

New Venture / NDA
Product & Business Development - AI/LLM New Venture
נובמבר 2025 - אוגוסט 2026

פרויקט לדיגיטציה, מודלינג והרחבה של שיטת positional skin distraction באמצעות LLMs, נתוני חיישנים ולולאת ניסויים דיגיטלית.

הישגים מרכזיים

- נוסחו ונותחו יותר מ-50 היפותזות מוצר ומתודולוגיה.
- המתודולוגיה הוסבה לקורס מעשי של כ-30 דקות.
- מודל ההדרכה והיישום נבדק עם 50 אנשי מקצוע בתחום.
- בוצעו ניסויים עם מתנדבים, כולל במתקן האימונים של מועדון הכדורסל Dynamo.
- נבנתה לולאה דיגיטלית: sensors → data → LLM analysis → hypothesis → change → repeated measurement.
- 5 כיווני מוצר, 7 קבלנים חיצוניים, תקציב פרויקט מעל 10 מיליון רובל.

תפקיד ה-**LLM** והדיגיטציה

- שימוש ב-LLM לפורמליזציה של מתודולוגיה מקצועית, ניתוח נתוני חיישנים, יצירה ותעדוף של היפותזות, מודלינג תרחישים ופיתוח מערכת ההדרכה.
- דיגיטציה מקצה לקצה של התהליך העסקי: מתודולוגיה, הדרכה, ניסויים, נתונים, אנליטיקה, היפותזות ותרחישים מסחריים.
- בניית מודל עסקי, בדיקת ביקוש, ניתוח שוק, יצירת web prototypes, landing pages ו-SEO funnels.
- תיאום קבלנים, רישום ישות משפטית ייעודית ועבודה עם בעל העסק, מומחי תחום, מפתחים, מעצבים וקבלנים מסחריים.
- הפרויקט הוקפא בהחלטת הבעלים לאחר שינוי סדרי העדיפויות בעסק הליבה.

Site.pro / B1.lt
SaaS Product Manager / AI Transformation
דצמבר 2024 - אפריל 2025

פרויקט כניסה לשוק הרוסי עבור מוצר SaaS בינלאומי בתחום החשבונאות. בניתי מחדש את לוגיקת המוצר והחשבונאות לשוק הרוסי והגדרתי את ה-MVP המקומי.

- הושק MVP פעיל של SaaS חשבונאי רוסי בתוך כ-3 חודשים.
- 100+ משתמשים מרוסיה השתתפו בבדיקות.
- לוגיקת החשבונאות והמוצר הותאמה לשוק הרוסי.
- חלק מהלוגיקה הפרוצדורלית המסורתית הוחלף בבלוקים מבוססי LLM.
- תהליך הפיתוח והבדיקות עבר דיגיטציה ונבנתה לולאת AI-assisted: requirements → implementation → testing → error → correction → re-validation.

מה עשיתי

- ניתוח המוצר הבינלאומי, הכנת PRD ל-MVP הרוסי ועיצוב מחדש של תרחישי משתמש וחשבונאות למודל המקומי.
- הטמעת תרחישי LLM לפרשנות של נתוני קלט, סיווג מידע ויצירה אוטומטית של מסמכים וטפסים.
- שימוש ב-AI/LLM לפירוק דרישות, הכנת תרחישי בדיקה, ניתוח שגיאות ובדיקות רגרסיה חוזרות.
- הגדרת דרישות לצוות הפיתוח, בקרה על היישום, בדיקת תרחישים וגיוס משתמשי בדיקה ושותפים.

Universal Product LLC
Co-founder / Product & Growth → CEO
מרץ 2021 - מרץ 2023

מ-2021 פיתחתי את עסק ה-Marketplace במקביל לתפקיד המרכזי ב-HamsterSoft כשותף מייסד; מספטמבר 2022 עברתי לניהול תפעולי של Universal Product בתפקיד CEO.

- המחזור השנתי הגיע ל-500 מיליון רובל.
- פורטפוליו של 500+ SKU.
- יותר מ-15% מהמוצרים הגיעו למיקומים מובילים בקטגוריות שלהם.
- יותר מ-1,000,000 יחידות נמכרו בתוך 3 חודשים בתקופת שיא.
- נבנה מחזור Marketplace מלא - מניתוח שוק ובחירת נישה ועד רכש, קידום, מכירות והרחבה.

Product & Growth

- פיתחתי את wb-promo.ru: מערכת פנימית ל-parsing של Wildberries, בסיס נתונים ואנליטיקת מכירות ברמת כרטיס מוצר.
- השתמשתי בנתוני מתחרים, ביקוש, מכירות ומחירים לזיהוי קטגוריות ונישות מבטיחות.
- אחריות על assortment, pricing, unit economics, marketplace SEO, פרסום פנימי, promotions, content ו-ratings.
- פיתחתי price generator והטמעתי bundles ו-cross-sell לשיפור כלכלת ההזמנה והמרווח.
- הקמתי פעילות סחר חוץ, כולל אספקה מהונגריה ובלארוס; איתרתי את Kallos Cosmetics וארגנתי הפצת המותג ברוסיה.

תחום אחריות כ-**CEO**

- assortment ו-Growth ,marketplace ,pricing ,כלכלת העסק, procurement, suppliers, brands, cross-border trade והרחבה תפעולית.
- לאחר סיום התפקיד התפעולי יצאתי מהניהול היומיומי ונשארתי בעל מניות.

HamsterSoft
Product & Growth / CEO
ספטמבר 2011 - ספטמבר 2022

מפתח בינלאומי של software לשוק ההמוני וחברה תושבת מרכז החדשנות Skolkovo. הצטרפתי כמומחה SEO מוזמן, ובהמשך קיבלתי אחריות על פיתוח מוצר ומסחר וניהול בפועל של תחומי ליבה; מ-2018 מוניתי רשמית ל-CEO.

- פורטפוליו של 20+ מוצרי mass-market software.
- עד 20 מיליון MAU וכ-400 אלף DAU.
- לוקליזציה ל-40+ שפות.
- מחזור חודשי שיא מעל 50 מיליון רובל; הכנסה מצטברת מעל 2 מיליארד רובל.
- מוצרים שהתחרו עם archivers גלובליים מובילים; חלקם הגיעו ל-Top-5 בקטגוריות שלהם בפלטפורמות בינלאומיות, כולל Softonic.
- שותפויות אסטרטגיות ומסחריות עם Yandex, Semrush ושחקני CPA/affiliate גדולים נוספים.

Product & Growth

- פיתוח פורטפוליו בינלאומי של 20+ מוצרים; מוצרי דגל: Archiver ו-PDF Reader.
- ארגון לוקליזציה ל-40+ שפות והתאמת ממשקים, תוכן, הפצה ו-monetization לפי GEO.
- הפיכת SEO והפצה בינלאומית לערוצי acquisition מרכזיים, כולל Google organic, אתרי download והפצה דרך שותפים.
- הטמעת social recommendations ומשוב משתמשים בתעדוף backlog ובתכנון releases.

Monetization & Partnerships

- פיתוח מודלים Revenue Share, CPA, CPS, Freemium ו-partner integrations; אחריות על sourcing, negotiations ו-commercial models.
- לאחר שינוי תנאים מצד שותף מרכזי השקת SuperMegaBest - browser extension להשוואת מחירים עם CPC ו- data monetization; כניסה ל-click-data / behavioral-data monetization.

Enterprise & CEO

- פיתוח corporate licensing, enterprise deployment וגרסאות ממותגות; לקוחות ושותפים כללו Adecco, Randstad, Gazprom ואחרים.
- אחריות על product, revenue, partnerships, P&L, contracts והמודל האדמיניסטרטיבי של העסק.
- כמנהל חברה תושבת Skolkovo: אחריות על roadmap ודיווח; עברתי 2 ביקורות מסמכים וביקורת נגדית אחת בשטח.

ESET / ESET Russia / ISS Distribution
Web Product / E-commerce / Growth / SaaS
דצמבר 2009 - נובמבר 2011

התחלתי כמפתח Web, וכעבור כ-5 חודשים עברתי לניהול בפועל של web, e-commerce, SEO, analytics, monetization ויוזמות digital בינלאומיות.

- יותר מ-300,000 MAU באתר ESET; עד 2,000,000 הורדות תוכנה בחודש.
- הכנסות online צמחו בכ-10x.
- הכנסות מהפצת Yandex מעל 10 מיליון רובל בחודש.
- תנועת החיפוש האורגנית גדלה פי כמה; Top-1 ב-Yandex וב-Google עבור מספר שאילתות תחרותיות בתחום antivirus ו-free download.
- הוסרו יותר מ-80% מאתרי הפיראטיות שאותרו; חלק מהנותרים הוסבו לשותפי traffic חוקיים של ESET.
- קו ה-ISP הפך לערוץ ההכנסות השלישי בגודלו; הושגו שותפויות עם MTS, MegaFon ו-Beeline.

Web & E-commerce

- השתתפות בשחזור esetnod32.ru לאחר מתקפת האקרים והעברת אקוסיסטם ה-Web לפלטפורמת 1C-Bitrix אחידה.
- בנייה מחדש של החנות וה-checkout; אוטומציית payments, 3-D Secure, אחסון והנפקת licenses ואינטגרציה עם 1C.
- התאמת מודל ה-e-commerce להודו: websites, payments, document flow ו-SEO.

Analytics & Monetization

- בניית end-to-end analytics: traffic source → download → install → activation → purchase.
- זיהוי והשקת מודל Revenue Share עם Yandex; ניהול אישי של המו״מ עם Head of Yandex Distribution.
- בניסויי Growth פיתחתי social mechanics והגעתי ליותר ממיליון likes ב-VK.

ISP / B2B SaaS

- הקמת קו SaaS עבור ספקיות אינטרנט מאפס; בתחילת הדרך השתתפתי בפיתוח והייתי אחראי על product logic, SLA ו-operations.
- איתור אישי של מקבלי החלטות ב-MTS, MegaFon ו-Beeline והשגת שותפויות; הפתרון שולב בחבילות התעריפים של המפעילות.

Notebooktrade / Computrade LLC / Sony VAIO

Web / E-commerce / Growth

מאי 2005 - נובמבר 2008

הצטרפתי לפיתוח האתר והחנות המקוונת. הצעתי להפוך את Sony VAIO לכיוון מסחרי עצמאי ופיתחתי אותו כעסק e-commerce ושותפויות.

- הגענו ל-Top-5 במכירות מחשבי Sony ברוסיה.
- נבנתה רשת של 20+ חנויות שותפות בערים גדולות ברוסיה.
- הטמעת bundles של laptop + accessories הכפילה משמעותית את מרווח ההזמנה.
- נבנה צי של עד 50 מחשבי Sony VAIO פרימיום זהים להשכרה B2B בו-זמנית.
- לקוחות ארגוניים כללו Mechel, KANT, Beeline ואחרים.

מה עשיתי

- השקת החנות המתמחה sony-vaio.ru, שיפור CMS ShopChart ב-PHP וארגון מכירות Web ולוגיסטיקה.
- פיתוח SEO, Yandex.Direct, regional subdomains ו-partner schemes.
- הקמת aberon.ru ופעילות B2B rental נפרדת לתערוכות, מרכזי עיתונות, כנסים ואירועים ארגוניים.
- עבודה ישירה עם Sony ושימוש בהשכרה כערוץ נוסף למכירות וליחסים עם לקוחות ארגוניים.

KingSoft / פרויקטי **Web** רפואיים

Web Developer / Web Project Lead

פברואר 2002 - דצמבר 2005

התחלתי את הקריירה עוד במהלך הלימודים כמפתח Web עם PHP, Java, SQL, בסיסי נתונים וממשקי Web. העבודה התחילה מאתר תדמיתי והתרחבה לפיתוח שיטתי של הפעילות הדיגיטלית של העסק עם MPA Medical Partners הרפואי.

- הקמת האתר המרכזי של MPA Medical Partners.
- השקת 10+ אתרי promo למותגים רפואיים.
- פרויקטים עבור Karl Storz, Riester, Bego, Coloplast, Uromed ואחרים.
- יצירת הגרסה הראשונה של karlstorz.ru עם קטלוג אלקטרוני של ציוד רפואי.
- פרויקטי Web נתמכו בקטלוגים ובחומרי פרסום ומידע מודפסים; Karl Storz היה אחד מכיווני הליבה של MPA.

מה עשיתי

- פיתוח אתרים וחנויות online על בסיס קטלוגים אלקטרוניים והובלת פרויקטי Web יחד עם מעצב.
- המרת קטלוגים מורכבים של יצרנים למבנה דיגיטלי ברור עבור רופאים, מרפאות וצוותים מסחריים.
- במקביל התחלתי לעסוק באופן שיטתי ב-SEO כשלב הבא בפיתוח מוצרי Web.

השכלה

Russian University of Transport, Moscow | 2004

Information Systems; High Technology Management

כישורים

Product: Product Management • Product Discovery • Product Strategy • Product Analytics • Roadmap • A/B Testing • Customer Development

Business & Growth: Growth • Monetization • Unit Economics • LTV • CAC • Retention • GTM • B2B SaaS • E-commerce • Strategic Partnerships

Tech & AI: AI Product • LLM/API • OpenAI Codex • OCR • Prompt Engineering • AI-assisted development • SQL • REST API • 1C-Bitrix

שפות

רוסית - שפת אם • אנגלית - B2 (Upper-Intermediate)

מידע נוסף

מוסקבה • פתוח לנסיעות עסקים • פורמט עבודה: office / hybrid / remote

המלצות

- Dmitry Elagin - Business Owner, DeMarco Group
- Alexander Chachava - Investor, LETA Capital

פורטפוליו

קורות חיים עדכניים ופרויקטים: https://volkov-a.ru
Job-Fit.ru • Kudirika • ETRNka