Алексей Волков

Директор по продукту / Chief Product Officer (CPO) — AI-native продукты, Growth & Monetization

Москва | +7 985 547-90-00 | 5054411@gmail.com | Telegram: ALX_VLK | volkov-a.ru
20+ лет в Web, Product, Growth и E-commerce • 12+ лет управленческого опыта на уровне CEO • Английский B2

ПРОФИЛЬ

CPO / Product & Business Executive с техническим background, 20+ годами в Web, Product, Growth и E-commerce и более 12 лет управленческого опыта уровня CEO. Эксперт по AI-native продуктам: самостоятельно запускаю LLM-based web-продукты от Product Discovery и UX до архитектуры, интеграций, векторного поиска, тестирования и production. Опыт управления международным портфелем 20+ digital-продуктов, P&L, Growth, Monetization, B2B SaaS, e-commerce и запуском новых бизнес-направлений. Сильная сторона — соединять продуктовую стратегию, технологию, коммерцию и экономику бизнеса и переводить это в измеримый результат.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

— Международный software-бизнес: до 20 млн MAU, около 400 тыс. DAU, пиковый оборот более 50 млн ₽/мес., суммарная выручка более 2 млрд ₽.
— Marketplace-бизнес: до 500 млн ₽ годового оборота, 500+ SKU, более 15% товарных позиций в топе своих категорий, более 1 000 000 проданных единиц за 3 месяца в пиковый период.
— ESET: более 300 тыс. MAU, до 2 млн загрузок дистрибутивов в месяц, online revenue вырос примерно в 10 раз, партнёрская дистрибуция Яндекс — более 10 млн ₽/мес.
— Создал и запустил 3 работающих AI-native продукта: Job-Fit.ru, «Кудирка» и ЭТрНка.
— Запускал B2B SaaS / ISP-направление и договорился о партнёрствах с МТС, МегаФон и Билайн.
— Международная локализация software-продуктов на 40+ языков; партнёрства с Яндекс, Semrush и другими крупными игроками.

Фокус: Chief Product Officer • AI-native Products • Product Strategy • Portfolio Management • Growth • Monetization • P&L • B2B SaaS • E-commerce

ОПЫТ

Собственные AI/Web-проекты

Founder / AI Product Lead

Январь 2026 — настоящее время

Создал и запустил 3 работающих AI-native продукта. Самостоятельно прошёл полный цикл: Product Discovery → UX → архитектура → интеграции → AI/LLM-логика → разработка → тестирование → deployment → эксплуатация.

Ключевые достижения

— 3 самостоятельно созданных и работающих AI/Web MVP.
— Job-Fit.ru: аналитическая база 50 000 резюме; OCR + LLM-анализ документов и пользовательских сценариев.
— Создал векторную базу данных для semantic search по массиву резюме и карьерных данных; использую embeddings и смысловой поиск для сопоставления резюме, вакансий и релевантных примеров.
— LLM используется как часть бизнес-логики, а не только как интерфейс к модели.
— Автоматизированы отдельные этапы разработки, тестирования, поиска ошибок и внесения исправлений.
— Все 3 проекта были восстановлены после аварии инфраструктуры дата-центров Яндекса с использованием AI-assisted разработки и автоматизированной конфигурации.

Job-Fit.ru — https://job-fit.ru/

— AI-сервис анализа резюме и карьерного позиционирования: OCR, LLM-анализ структуры и содержания, оценка соответствия вакансии и персональные рекомендации.

«Кудирка» — https://kudirka.ru/

— AI-бухгалтерия и налоговый сервис для ИП на УСН: разбор банковских выписок, классификация операций, КУДиР и Декларация УСН для ИП с НДС и без НДС.
— Критические налоговые расчёты и проверки выполняются по формализованным правилам; архитектура позволяет оперативно актуализировать продукт при изменении законодательства и форм документов.

ЭТрНка — https://etrnka.ru/

— AI/Web-сервис автоматизации ЭТрН: Ozon/Wildberries и ЭДО, нормализация и валидация данных, справочники, массовая подготовка и генерация XML.

AI-stack

— LLM/API, OpenAI Codex, OCR, Prompt Engineering, Embeddings, Vector Databases, Semantic Search, AI-assisted development.

Проект нового направления / NDA

Product & Business Development — AI/LLM New Venture

Ноябрь 2025 — Август 2026

Проект по оцифровке, моделированию и масштабированию метода позиционной кожной дистракции с использованием LLM, данных с датчиков и цифрового контура экспериментов.

Ключевые достижения

— Сформулировано и проанализировано более 50 продуктовых и методических гипотез.
— Создал и использовал векторную базу данных для хранения и семантического поиска гипотез, наблюдений и результатов экспериментов.
— Embeddings и semantic search ускоряли генерацию и проверку новых идей: поиск релевантного контекста, похожих гипотез и результатов предыдущих экспериментов.
— Методика преобразована в практический курс продолжительностью около 30 минут.
— Модель обучения и применения протестирована на 50 профильных специалистах.
— Проводились тестирования с участием добровольцев, в том числе на базе баскетбольного клуба «Динамо».
— Построен цифровой контур: датчики → данные → LLM-анализ → гипотеза → изменение → повторное измерение.
— 5 продуктовых направлений, 7 внешних подрядчиков, бюджет проекта 10+ млн ₽.

Роль LLM и цифровизация

— LLM использовалась для формализации экспертной методики, анализа данных с датчиков, генерации и приоритизации гипотез, моделирования сценариев и развития системы обучения.
— Полностью оцифрован бизнес-процесс направления: методика, обучение, эксперименты, данные, аналитика, гипотезы и коммерческие сценарии.

Дополнительно

— Формировал бизнес-модель, проверял спрос, анализировал рынок, создавал web-прототипы, лендинги и SEO-воронки.
— Координировал подрядчиков, зарегистрировал отдельное ООО, взаимодействовал с собственником, профильными специалистами, разработчиками, дизайном и коммерческими подрядчиками.

Проект заморожен по решению собственника из-за изменения приоритетов основного бизнеса.

Site.pro / B1.lt

SaaS Product Manager / AI Transformation

Декабрь 2024 — Апрель 2025

Проект выхода международного бухгалтерского SaaS на рынок РФ. Пересобрал продуктовую и бухгалтерскую логику под российский рынок и сформировал российский MVP.

Ключевые достижения

— Рабочий MVP российского бухгалтерского SaaS запущен примерно за 3 месяца.
— В тестировании участвовало 100+ пользователей из РФ.
— Бухгалтерская и продуктовая логика адаптирована под российский рынок.
— Часть классической процедурной логики заменена LLM-блоками.
— Полностью оцифрован процесс разработки и тестирования; построен AI-assisted цикл: требования → реализация → тестирование → ошибка → корректировка → повторная проверка.

Что сделал

— Провёл анализ международного продукта, подготовил PRD российского MVP и пересобрал пользовательские и бухгалтерские сценарии под российскую модель учёта.
— Внедрил LLM-сценарии для интерпретации входных данных, классификации информации и автоматического формирования документов и форм.
— Использовал AI/LLM для декомпозиции требований, подготовки тестовых сценариев, анализа ошибок и повторной проверки.
— Формировал требования для команды разработки, контролировал реализацию, тестировал сценарии и привлекал тестовых пользователей и партнёров.

ООО «Универсальный продукт»

Сооснователь / Product & Growth → Генеральный директор

Март 2021 — Март 2023

С 2021 года развивал marketplace-бизнес параллельно с основной ролью в HamsterSoft как сооснователь; с сентября 2022 года перешёл в операционное управление Universal Product в роли генерального директора ООО.

Ключевые достижения

— Годовой оборот бизнеса вырос до 500 млн ₽.
— Ассортимент — 500+ SKU.
— Более 15% товарных позиций выведены в топ своих категорий.
— Объём продаж — более 1 000 000 единиц товаров за 3 месяца в пиковый период.
— Построен полный цикл marketplace-бизнеса от аналитики рынка и выбора ниши до закупки, продвижения, продажи и масштабирования.

Product & Growth

— Разработал wb-promo.ru: собственную систему парсинга Wildberries, БД и аналитику продаж по карточкам товаров.
— На основе данных по конкурентам, спросу, продажам и ценам определял перспективные категории и товарные ниши.
— Отвечал за ассортимент, pricing, unit-экономику, marketplace SEO, внутреннюю рекламу, акции, контент и рейтинги.
— Создал генератор цен, внедрял товарные наборы и cross-sell для роста эффективности заказа и маржинальности.
— Запустил ВЭД, включая поставки из Венгрии и Беларуси; нашёл Kallos Cosmetics и организовал дистрибуцию бренда в РФ.

Зона CEO

— Ассортимент и pricing, marketplace Growth, экономика бизнеса, закупки, поставщики, бренды, ВЭД и операционное масштабирование.

После завершения операционной роли отошёл от ежедневного управления и остался акционером компании.

HamsterSoft

Product & Growth / CEO

Сентябрь 2011 — Сентябрь 2022

Международный разработчик mass-market software, резидент инновационного центра «Сколково». Пришёл как приглашённый SEO-специалист, затем получил ответственность за продуктово-коммерческое развитие и фактическое управление ключевыми направлениями бизнеса; с 2018 года — генеральный директор официально.

Ключевые достижения

— Портфель 20+ mass-market software products.
— До 20 млн MAU и около 400 тыс. DAU.
— Локализация более чем на 40 языков.
— Пиковый оборот проекта — более 50 млн ₽ в месяц; суммарная выручка — более 2 млрд ₽.
— Продукты конкурировали с крупнейшими мировыми архиваторами; отдельные продукты входили в Top-5 своих категорий на международных software-площадках, включая Softonic.
— Стратегические и коммерческие партнёрства с Яндекс, Semrush и другими крупными CPA/affiliate-игроками.

Product & Growth

— Развивал международный портфель из 20+ продуктов; основные продукты — Archiver и PDF Reader.
— Организовал локализацию более чем на 40 языков; адаптировал интерфейсы, контент, дистрибуцию и monetization под разные GEO.
— SEO и international distribution стали ключевыми каналами привлечения; развивал Google organic traffic, download-площадки и партнёрскую дистрибуцию.
— Внедрил социальные рекомендации и пользовательскую обратную связь для приоритизации backlog и планирования релизов.

Monetization & Partnerships

— Развивал Revenue Share, CPA, CPS, Freemium и партнёрские интеграции; отвечал за поиск партнёров, переговоры и коммерческие модели.
— После изменения условий основного партнёра запустил SuperMegaBest — browser extension для сравнения цен с CPC- и data-монетизацией; вышел в click-data / behavioral data monetization.

Enterprise & CEO

— Развивал корпоративное лицензирование, enterprise deployment и брендированные версии; среди клиентов и партнёров — Adecco, Randstad, Газпром и другие.
— Отвечал за продукт, выручку, партнёрства, P&L, договорную работу и административный контур бизнеса.
— Как руководитель компании-резидента «Сколково» отвечал за roadmap и отчётность; прошёл 2 камеральные проверки и 1 выездную встречную проверку.

ESET / ООО «ИСЕТ» / ООО «ИСС Дистрибьюшн»

Web Product / E-commerce / Growth / SaaS

Декабрь 2009 — Ноябрь 2011

Начал как web-программист, но уже примерно через 5 месяцев перешёл к фактическому управлению web, e-commerce, SEO, analytics, monetization и международными digital-направлениями.

Ключевые достижения

— MAU сайта ESET — более 300 000; до 2 000 000 загрузок дистрибутивов в месяц.
— Online revenue вырос примерно в 10 раз.
— Выручка от дистрибуции Яндекс — более 10 млн ₽ в месяц.
— Поисковый трафик вырос в несколько раз; Top-1 в Яндекс и Google по ряду высококонкурентных запросов в тематике «антивирус» и «скачать бесплатно».
— Удалено более 80% выявленных пиратских сайтов, часть оставшихся легализована через партнёрскую программу ESET.
— ISP-направление выросло до 3-го по выручке среди основных каналов; заключены партнёрства с МТС, МегаФон и Билайн.

Web & E-commerce

— Участвовал в восстановлении esetnod32.ru после хакерской атаки и перевёл web-экосистему на единую платформу 1С-Битрикс.
— Пересобрал интернет-магазин и checkout, автоматизировал оплату, 3-D Secure, хранение и выдачу лицензий, интегрировал магазин с 1С.
— Адаптировал e-commerce-модель для Индии: сайты, платежи, документооборот и SEO.

Analytics & Monetization

— Построил сквозную аналитику: источник → загрузка → установка → активация → покупка.
— Нашёл и реализовал Revenue Share-модель с Яндексом; лично вёл переговоры с директором Яндекс Дистрибуции.
— В Growth-экспериментах развивал социальные механики и добился более 1 млн лайков во VK.

ISP / B2B SaaS

— С нуля запустил SaaS-направление для интернет-провайдеров; на старте лично участвовал в разработке, отвечал за продуктовую логику, SLA и эксплуатацию.
— Лично нашёл ЛПР в МТС, МегаФон и Билайн и договорился о партнёрствах; решение было встроено в тарифные предложения операторов.

Notebooktrade / ООО «Компьютрейд» / Sony VAIO

Web / E-commerce / Growth

Май 2005 — Ноябрь 2008

Был приглашён для развития сайта и интернет-магазина. Предложил выделить Sony VAIO в самостоятельное коммерческое направление и развивал его как e-commerce и партнёрский бизнес.

Ключевые достижения

— Входили в TOP-5 по продажам ноутбуков Sony в РФ.
— Построена партнёрская сеть из 20+ магазинов в крупных городах РФ.
— Внедрение наборов «ноутбук + аксессуары» кратно увеличило маржинальность заказа.
— Сформирован парк до 50 одинаковых премиальных ноутбуков Sony VAIO для одновременной B2B-аренды.
— Корпоративные клиенты — Мечел, КАНТ, Билайн и другие.

Что сделал

— Запустил специализированный интернет-магазин sony-vaio.ru, дорабатывал CMS ShopChart на PHP, организовал web-продажи и логистику.
— Развивал SEO, Яндекс.Директ, региональные поддомены и партнёрские схемы.
— Создал aberon.ru и отдельное B2B rental-направление для выставок, пресс-центров, конференций и корпоративных мероприятий.
— Работал напрямую с Sony; использовал аренду как дополнительный канал продаж и корпоративных отношений.

КингСофт / медицинские web-проекты

Web Developer / Web Project Lead

Февраль 2002 — Декабрь 2005

Начал карьеру ещё во время учёбы как web-разработчик: PHP, Java, SQL, базы данных и web-интерфейсы. Сотрудничество с МПА «Медицинские Партнёры» началось с корпоративного сайта и выросло в системное развитие digital-направления медицинского бизнеса.

Ключевые достижения

— Создан основной сайт МПА «Медицинские Партнёры».
— Запущено более 10 специализированных промо-сайтов медицинских брендов.
— Проекты: Karl Storz, Riester, Bego, Coloplast, «Уромед» и другие.
— Создана первая версия karlstorz.ru с электронным каталогом медицинского оборудования.
— Web-проекты поддерживались каталогами, рекламной и информационной полиграфией; Karl Storz являлся одним из ключевых направлений бизнеса МПА.

Что сделал

— Разрабатывал сайты и интернет-магазины на основе электронных каталогов, лидировал web-проекты совместно с дизайнером.
— Переводил сложные каталоги производителей в понятную digital-структуру для врачей, клиник и коммерческих подразделений.
— Параллельно начал системно заниматься SEO как следующим этапом развития web-продуктов.

ОБРАЗОВАНИЕ

Российский университет транспорта, Москва | 2004

Информационные системы, Менеджмент высоких технологий

НАВЫКИ

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

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

Tech & AI: AI-native Products • LLM/API • Embeddings • Vector Databases • Semantic Search • OpenAI Codex • OCR • Prompt Engineering • AI-assisted development • SQL • REST API • 1С-Битрикс

ЯЗЫКИ

Русский — родной • Английский — B2 (Upper-Intermediate)

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Москва • Готов к командировкам • Формат работы: офис / гибрид / удалённо

РЕКОМЕНДАЦИИ

Дмитрий Елагин — владелец бизнеса, группа компаний DeMarco

Александр Чачава — инвестор, Leta Capital

ПОРТФОЛИО

Актуальные резюме и проекты: https://volkov-a.ru

Job-Fit.ru • Кудирка • ЭТрНка