# Резюме: Дмитрий Саган

## Personal Information

| | |
|---|---|
| Специальность | Руководитель проекта / Head of Product / Product Owner |
| Имя | Дмитрий |
| Фамилия | Саган |
| Пол | Мужской |
| Дата рождения | 07-05-1987 |
| Гражданство | Россия |
| Эл. адрес | sagan.d@mail.ru |
| Телефон | +79269027355 |
| Специализация | Руководитель проектов |
| Тип занятости | Полная занятость |
| Желаемая зарплата | 250 000 |
| Профессиональные навыки | Управление проектами,Работа в команде,Системное мышление,Agile Project Management,SaaS-продукт |

## Город поиска работы

### Город

: Москва

## Education

### Образование

| | |
|---|---|
| ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы | Московский Государственный Строительный Университет (МГСУ-МИСИ) |
| Специальность | промышленное и гражданское строительство ( архитектура ) |
| Дата От | 01-09-2006 |
| Дата до | 27-02-2012 |

## Опыт работы

### Работодатель

| | |
|---|---|
| Название компании | Проектная деятельность |
| Должность | Трансформационный лидер |
| С Даты | 01-02-2025 |

До даты 01-06-2026
Телефон +79269027355
Город N/A
Обязанности * Антикризисное управление и консалтинг:

- Проведение аудита с последующим предоставлением плана действий
- Антикризисное управление ( выявление неэффективных участков и процессов, реструктуризация )
- Выведение ключевых показателей на плановые.
- Увеличение прибыли
- Внедрение культуры ответственности за результаты

* Стратегическое и операционное управление:

- Структурирование компании и приведение её к общей системной работе.
- Оптимизация и автоматизация бизнес-процессов
- Детальная работа с юр отделом и бухгалтерией ( Бюджетирование, CF, P&L )
- Выявление ключевых финансовых показателей ( сокращение убытков, рост прибыли, оптимизация расходов, формирование KPI, планирование бюджета )
- Поиск ресурсов как внутри компании, так и за её пределами.

* Операционная эффективность & Автоматизация:

- Формирование документальной базы,регламентов,

должностных инструкций.
- Увеличение продаж, качества сервиса и услуг, сокращение сроков изготовления и поставок.
- Постановка задач, контроль за соблюдением исполнения, соблюдением сроков.
- Внедрение автоматизированных инструментов таких как ( ERP, CPM, задачники, дашборды )
- Работа с продуктами компании и их развитие. Развитие AI систем и интегрирование её в продукты компании
- Сформировал базу материалов для сотрудников и систему обучения для новых сотрудников

* Разработка и внедрение:

- Разработка и улучшение ПО с применением AI технологий
- Написание промтов
- Улучшение пользовательского опыта на основе ОС от пользователей
- Написание ТЗ по улучшению функциональности и качеству продукта для разработки.
- Коммуникация межу конечным пользователем и командой разработки

* Развитие продукта и маркетинг:

- Развитие партнёрских каналов и каналов сбыта.
- Продвижение
- Увеличение привлекательности продукта

* Управление штатом:

- Повышение общей культурной атмосферы внутри компании. Формирование целей и ценностей внутри компании.

| Работодатель | |
|---|---|
| Название компании | ООО "DMITRY DOM" |
| Должность | Исполнительный директор (CEO) |
| С Даты | 01-09-2022 |
| До даты | 30-01-2025 |
| Телефон | +79269027355 |
| Город | N/A |
| Обязанности | Полная продуктовая и P&L ответственность за компанию полного цикла (аналог комплексного digital-продукта).<br><br>Ключевые достижения (Цифровая трансформация и управление продуктом):<br><br>- Бизнес стратегия по развитию: Провел полный ребрендинг продукта и компании. Разработал и внедрил новую продуктовую стратегию, что привело к росту выручки на 80% (с 250 до 450 млн руб. год).<br><br>- Совершенство технологий и процессов: Инициировал и внедрил CRM-систему с нуля, что автоматизировало воронку продаж, повысило управляемость и сократило время обработки заказов на 30%.<br><br>- Разработка продукта и GTM: Стандартизировал линейку продуктов (типовые решения), что ускорило время вывода на рынок (Time-to-Market) на 20% и повысило средний чек на 50% (с 8 до 12 млн руб.). |

- Лидерство в команде & Agile: Реорганизовал кросс-функциональную команду (70+ человек), внедрил Agile-практики (Scrum, Kanban) и систему KPI, что повысило производительность команд в среднем в 2 раза.

| Работодатель | |
|---|---|
| Название компании | Ecocomplect |
| Должность | Руководитель направления / Product Owner ( Маркет плейс ) |
| С Даты | 01-02-2020 |
| До даты | 30-08-2022 |
| Телефон | +79269027355 |
| Город | N/A |
| Обязанности | Запуск и развитие IT-продукта (Маркет Плейс) с \\\\"0\\\\". Полная операционная и финансовая ответственность.<br><br>Ключевые достижения (Запуск и масштабирование IT-продукта / startup):<br><br>- Запуск продукта: Запустил высокомаржинальное IT-направление (маркетплейс) с нуля за 6 месяцев (опередив план на 2 месяца). Вывел продукт на ежемесячную прибыль 25+ млн руб. в течение первого года. |

- Соответствие продукта рынку и расширение: Создал и внедрил стратегию развития продукта, добавив доп. услуги, что увеличило средний чек на 67% (с 3 до 5 млн руб.) и принесло дополнительно 7-10 млн руб./мес..

- Технологии и инфраструктура: Построил с нуля всю IT-инфраструктуру продукта (логистика, склад, CRM), обеспечив бесшовный пользовательский опыт и масштабируемость платформы.

- Управление на основе данных: Внедрил систему сквозной аналитики и культуру, основанную на данных, которая позволяет точно оценивать эффективность гипотез и принимать решения на основе показателей.

- Построил систему контроля и внедрения обновлений площадки Маркет плейс с \\\\"0\\\\". Внедрил стратегию и дорожную карту разработки.

- Управление продуктом: Постановка задач, контроль, проведение брифингов и планёрок.

| Работодатель | |
|---|---|
| Название компании | ООО " Luritz" |
| Должность | Руководитель проекта / Product Owner |
| С Даты | 01-02-2019 |
| До даты | 15-12-2019 |
| Телефон | +79269027355 |
| Город | N/A |
| Обязанности | Управление продуктами в сегменте premium. |

Развитие и продвижение IT-решений.

Ключевые достижения (Развитие IT-продукта):

- Запуск и разработка продуктов: Провел CustDev и запустил новую линейку продуктов (ATP), что повысило узнаваемость бренда на 15% среди ключевой аудитории.

- Технологические инновации: Инициировал и руководил внедрением BIM-технологий (аналог сложного SaaS-продукта), что заложило основу для цифрового превосходства компании.Увеличив спрос среди архитекторов на 20%.

- Оптимизация процесса: Автоматизировал процесс калькуляции, что повысило рентабельность услуг на 25% и ускорило обработку заявок.

- Снизил издержки на 10% и автоматизировал подсчёт номенклатуры.Увеличив время обработки и точность расчётов заказов.

- Внедрил систему контроля за реализацией проектов (luxury сегмент );

- Разработал регламенты, ДИ, систему мотивации KPI для бригад. Выстроил БП. Организация взаимодействия со смежными подразделениями (производство);

- Отвечал за бюджетирование подразделения и проектов;

Контролировал за финансовыми потоками (CF), увеличение доходности, снижение издержек;

| Работодатель | |
|---|---|
| Название компании | Леруа Мерлен |
| Должность | Координатор - Интегратор |
| С Даты | 05-04-2017 |
| До даты | 30-12-2018 |
| Телефон | +79269027355 |
| Город | N/A |
| Обязанности | Управление жизненным циклом и внедрением специализированного SaaS-продукта (BIM-системы). Для сокращение времени процессов, снижение затрат, улучшение пользовательского опыта. Автоматизации проектирования и управления розничной сетью. Работа в кросс-функциональной команде с европейскими разработчиками.<br><br>Ключевые достижения (Управление IT-продуктом,разработка и внедрение):<br><br>Успешный запуск продукта:<br><br>- Обеспечил успешный запуск и интеграцию BIM-продукта с нуля, что полностью автоматизировало процессы проектирования новых и реконструируемых гипермаркетов.<br><br>- Организовал и провел workshop-сессии с европейскими разработчиками, для глубокого погружения в логику продукта и адаптации его под нужды бизнеса.<br><br>Внедрение продукта и интеграция пользователей:<br><br>Разработал и внедрил программу обучения и |

адаптации для 100+ пользователей, что сократило время онбординга новых сотрудников на 40% и повысило скорость внедрения ПО.

- Наладил процесс обратной связи от пользователей, что позволило собирать гипотезы для улучшения продукта и повысить удовлетворенность внутренних пользователей (Customer Satisfaction).

Развитие продукта и управление бэклогом:

- Сформировал и поддерживал актуальную базу контента и оборудования в системе, что сократило время на расчет и заказ оборудования на 25%.

- Приоритизировал и внедрял улучшения контента и функционала на основе обратной связи, что повысило удобство использования и качество данных для клиентов и партнеров.

- Тестировал новые версии ПО, фиксировал баги и управлял их устранением, обеспечивая стабильность продукта.

Оптимизация и экономический эффект:

- За счет автоматизации процессов и введения нового ПО достигнуто сокращение операционных затрат на 30% на штат сотрудников при открытии новых магазинов.

| Работодатель | |
|---|---|
| Название компании | ООО "СканСориум Групп", ООО "Белый ветер цифровой", ООО "Андерсон-Франчайзинг" |

| | |
|---|---|
| Должность | Руководитель проекта / Архитектор / Дизайнер |
| С Даты | 01-05-2010 |
| До даты | 01-04-2017 |
| Телефон | +79269027355 |
| Город | N/A |
| Обязанности | Управление проектами в сфере архитектуры и дизайна. Выполнение проектных работ.<br><br>Управление проектами в сфере архитектуры и дизайна. Выполнение проектных работ.<br><br>Обязанности все сопутствующие этим должностям |

Обо мне

| | |
|---|---|
| Обо мне/Достижения/ | ВИДЕОВИЗИТКА V 1.1 -<br><br>https://drive.google.com/file/d/11KwKKkq6JiQZFcOrVQF19wuHHr35rVnr/view?usp=drive_link<br><br>Я — продуктовый лидер и архитектор цифровой трансформации с 15-летним опытом создания и масштабирования высокодоходных digital-направлений. Моя экспертиза — это не просто управление проектами, а полный цикл создания ценности: от стратегической концепции до работающего бизнеса с миллиардными оборотами.<br><br>Ключевая экспертиза<br><br>1. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ДРАЙВЕР РОСТА<br><br>Я не внедряю технологии ради технологий. Я создаю экосистемы, которые кардинально меняют бизнес-логику: |

- Запустил IT-направление (маркетплейс) с нуля до 25 млн руб. ежемесячной прибыли за 6 месяцев

- Провел полную цифровизацию компании: внедрил CRM, автоматизировал воронку продаж, что дало рост выручки на 80% (с 250 до 450 млн руб.)

- Еще в 2017 году руководил внедрением сложной BIM-системы — по сути, корпоративного SaaS-продукта — сократив время ключевых процессов на 25-40%

Моя сила — в умении говорить на языке и бизнеса, и разработки. Я проводил воркшопы с европейскими командами, выстраивал процессы с нуля и всегда ориентируюсь на практический результат.

2. DATA-DRIVEN УПРАВЛЕНИЕ ПРОДУКТОМ

Я превращаю данные в деньги. Мои решения всегда основаны на метриках и глубокой аналитике:

- Управлял полным P&L с ответственностью за многомиллионные бюджеты

- Внедрял unit-экономику и KPI, что повышало производительность команд в 2 раза

- Через A/B тестирование и анализ воронок увеличивал средний чек на 50-67%

- Строил системы сквозной аналитики, чтобы каждый

рубль инвестиций был обоснован

Я не верю в интуицию — я верю в цифры. Но при этом отлично чувствую продукт и понимаю, какую ценность он несет пользователю.

3 ЛИДЕРСТВО МАСШТАБИРОВАНИЕ

Моя роль — быть катализатором роста как для продуктов, так и для команд:

- Создавал и развивал кросс-функциональные команды до 100+ человек

- Запускал с нуля не просто продукты, а целые бизнес-направления с полной IT-инфраструктурой

- Выстраивал agile-процессы, которые позволяли сокращать time-to-market на 20%

- Объединял разрозненные отделы в единый организм, работающий на общий результат

Я не micro-manager, а стратег, который создает среду для роста и принимает смелые решения в условиях неопределенности.

!!! Почему компании выбирают меня:

- Для сложных, амбициозных задач: Запуск нового продукта, выход на новые рынки, цифровая трансформация \\\\\\\"запущенного\\\\\\\" бизнеса

- Когда нужен результат \\\\\\\"здесь и сейчас\\\\\\\": Я специалист по антикризисному управлению и быстрому масштабированию

- Для построения культуры data-driven и agile: Я не просто внедряю процессы — я меняю мышление команды

Мой девиз: «Видеть продукт на три шага вперед, но при этом держать руку на пульсе текущих метрик».

Я не ищу просто работу — я ищу вызов, где смогу применить весь свой опыт для создания продуктов, которые меняют рынок.

* Технические:

AI | CRM-системы | Trello | Miro | Google Workspace | SEO | MS Office (Excel, PowerPoint, Word) | BIM | AutoCAD | SketchUp | Adobe Photoshop

Язык

Язык

| | |
|---|---|
| название языка - | Английский |
| уровень | |