Павлов Павел Сергеевич

Technical Product Manager / Product Owner - B2B Cloud, Infrastructure, AI/GPU, HR-TECH

29 лет | +7 (999) 785-94-98 | pavel090996@mail.com | TG: @Pavlov_Pavel_IT
Рассматриваю: гибридный / удалённый формат / офис: Санкт-Петербург

Технический руководитель продукта с опытом 5+ лет в управлении B2B cloud-портфелем и инфраструктурными проектами ITGLOBAL.COM. Управляю продуктовым портфелем 3+ млрд р./год. Реализую продукты под ключ от идеи переговоров до проектирования решения и его интеграции в систему клиента. Управляю кросс-функциональными командами: продажи, пресейл, маркетинг, инженерная, DevOps, аналитика, Commercial. Имею опыт HR-Tech (Payroll) в FinTech. Рассматриваю роли Product Manager / Technical Product Manager в продуктовых и cloud-командах технологических компаний.

ПРОДУКТОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- **GPU-Cloud (AI Cloud, GPU Dedicated) | внутренний продукт ITGLOBAL:** конкурентный анализ, MVP тарифной линейки, бэклог развития; 3 GPU-Dedicated контракта с OPEX от 1,7 млн руб/мес
- **Облачные платформы под ключ | 3 B2B-проекта:** product owner решения — discovery, MVP, go-to-market, success-метрики, итерации; один кейс отмечен премией «Компьютерра»
- **ITSM-платформы | 2 проекта (100 и 1500 агентов):** discovery, MVP-конфигурация (Incident/Request/Change), success-метрики (SLA, FCR), итерации после запуска
- **GPU-инфраструктура (H200/B200/B300) и инфраструктура компании:** MVP-состав кластера, архитектура виртуализации для крупнейшего заказчика
- **WAF + AntiDDoS | 2 проекта:** анализ угроз, MVP политик фильтрации, пилотирование, масштабирование
- **Payroll-решение (Raiffeisenbank, Сбер):** внедрение зарплатных программ как B2B-продукта для корпоративных клиентов крупного и International сегментов
- **Вендорская экспертиза:** 30 сертификатов NetApp (AI Solutions, Cloud Native, Hybrid Cloud), DELL (Sales / Service Engineer), Fortinet (NSE 1-3, Certified Associate / Fundamentals Cybersecurity)

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

- Управление полным циклом разработки IT-продуктов
- Управление портфелем B2B-проектов объёмом 3+ млрд р./год
- Бюджетирование, оценка CAPEX, OPEX
- Управление бэклогом; организация процессов discovery и delivery
- Управление проектами: Agile (Scrum, Kanban) / Waterfall
- Управление ожиданиями стейкхолдеров CEO/-1/-2
- Формирование продуктовой стратегии и целевых метрик (Revenue, LTV, Retention, DAU/MAU)
- Монетизация: ценообразование, юнит-экономика
- Discovery-исследования: CJM, сценарии, точки роста
- Продуктовая аналитика и эксперименты: A/B, воронки
- Конкурентный анализ; работа с гипотезами: пилотирование, итерации
- Технические компетенции: VMware, KVM, SQL, системы виртуализации, GPU-инфраструктура (H200/B200/B300), ITSM/ITAM/CMDB, WAF, NetApp, DELL, Fortinet

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

ITGLOBAL.COM | Консалтинг / Интеграция / Облачные решения *2024 — настоящее время*

Product Manager (портфель продуктов Cloud & Infrastructure)

Ключевая задача: управление портфелем облачных и инфраструктурных B2B-проектов 3+ млрд р./год с целью достижения продуктовых и финансовых метрик.

Кросс-функциональная команда до 15 человек: продажи, пресейл, маркетинг, DevOps, интеграции, аналитика, Commercial. Координирую команды вендоров и заказчиков.

Продукт: GPU-Cloud (AI Cloud, GPU Dedicated) | внутренний продукт

- Провёл конкурентный анализ (Yandex Cloud, VK Cloud, Cloud.ru) и discovery-интервью с B2B-клиентами; сформировал MVP тарифной линейки (конфигурации GPU по vRAM/vCPU/network) и приоритизировал бэклог (spot-тариф, кастомизация под AI-нагрузки).
- Определил продуктовые метрики PMF (adoption rate, OPEX-чек, churn); по итогам Q1 скорректировал тарифную сетку; участвовал в согласовании роадмапа. Результат: 3 GPU-Dedicated контракта с OPEX от 1,7 млн руб/мес.
  Результат: GPU-Cloud MVP выведен в продуктив за 4 мес.; NPS клиентов 82; конверсия «пилот → контракт» 60%; средний цикл сделки сокращён с 5 до 3 мес.

Продукт: Облачные платформы под ключ | 3 B2B-проекта

- Выступил product owner'ом: discovery с ЛПР и технической командой, конкурентный анализ, MVP (compute, storage, networking; мониторинг/резервное копирование — в бэклог), техническая спецификация совместно с инженерной командой.
- Определил success-метрики (time-to-production, OPEX-отклонение, NPS); второй и третий проекты реализованы с учётом итераций первого; защитил экономику (CAPEX/OPEX, точка безубыточности). Один кейс отмечен премией «Компьютерра».
  Результат: Time-to-production сокращён на 30% на 2-м и 3-м проектах; NPS заказчиков 78; отклонение OPEX от плана ≤ 5%.

Продукт: ITSM-платформы | 2 проекта (100 и 1500 агентов поддержки)

- Провёл discovery с тремя уровнями стейкхолдеров (владельцы процессов, администраторы, агенты); определил MVP-конфигурацию (Incident, Request, Change; SDLC/ESM/аналитика — в бэклог); согласовал success-метрики (% SLA, FCR); приоритизировал бэклог интеграций (AD, мониторинг).
- После запуска MVP — итерация по обратной связи: автоматизация роутинга, шаблоны ответов. Оба проекта в продуктиве без критичных переделок; заказчики подтвердили достижение success-метрик.
  Результат: SLA + 18 п.п., FCR + 22 п.п.; NPS заказчиков 85; заказчик на 1500 агентов расширил контракт до AI модуля.

Продукт: GPU-инфраструктура, инфраструктура компании, WAF + AntiDDoS

- GPU H200/B200/B300 и инфраструктура под ключ: участвовал в формировании архитектуры (виртуализация + серверный кластер), определил MVP-состав и план масштабирования для крупнейшего заказчика.
- WAF+AntiDDoS (2 проекта): анализ угроз, MVP политик фильтрации, пилотирование на минимальном трафике — масштабирование после валидации. Все проекты в продуктиве без деградации сервисов.
  Результат: GPU-кластер выведен в продуктив за 3 мес., итоговая мощность 96 GPU; WAF/AntiDDoS: доступность 99,95%, отражено > 12 крупных инцидентов на пилотах.

Общий результат по портфелю: реализовано около 30 проектов, из них 15 крупных; являюсь лучшим Product Manager по метрике Value в компании; вырастил доход портфеля на 110% г/г; повторные заказы у 4 из 6 корпоративных клиентов; средний NPS по портфелю 82; текучесть команды 0% за 2024-2025.

AI Career | Платформа карьерных консультаций | https://ai-career.ru

Product Owner (AI / HR-Tech / EdTech) *Декабрь 2024 — настоящее время*

Продукт: B2C-платформа карьерного развития, объединяющая веб-сервисы с AI, Telegram-бота и консультации экспертов. Пять AI-инструментов: скрининг и конструктор резюме, разбор вакансий и сопоставление с резюме, симулятор собеседования, персональный карьерный роадмап.

Ключевая задача: участие в разработке и запуске платформы карьерного менторинга с AI-инструментами; развитие цифровых сценариев подготовки к поиску работы и взаимодействия с экспертами.

- Участвую в продуктовой проработке AI-сервисов: от загрузки резюме и описания целевой позиции до персональных рекомендаций, подготовки документов и плана развития компетенций.
- Прорабатываю пользовательские сценарии на стыке HR-экспертизы и технологий: анализ PDF/DOCX-резюме, сопоставление с требованиями вакансии, уточняющий диалог при создании резюме и адаптация интервью под целевую роль.
- Участвую в развитии связки веб-платформы, Telegram-бота и экспертных консультаций: самостоятельная работа с AI-инструментами, сохранение результатов в чате и переход к персональному сопровождению.

- Провожу и участвую в мастермайнд-сессиях в качестве фасилитатора; разбираю с участниками продуктовые кейсы, связывая бизнес-задачу, пользовательскую ценность и техническую реализуемость решения.

Raiffeisenbank | Санкт-Петербург

Relationship Manager / Менеджер по проектам зарплатных программ *Октябрь 2022 — Июль 2024*

Продукт: Payroll-решение | B2B (крупный и International сегменты)

Команда кросс-функциональная: продукт, операционный блок, IT банка, клиентская команда; координация 8–10 участников на проект.

- Вёл проекты внедрения зарплатных программ под ключ: формирование требований, согласование тарифной модели, запуск, сопровождение; координировал внедрение между подразделениями банка (продукт, операционный блок, IT) и клиентом.
- Увеличил долю зарплатного проекта и продуктовое проникновение в портфеле; формировал аналитику по ключевым метрикам (GI, NPS) для оценки эффективности и итераций.

Сбер

Менеджер по продаже зарплатных проектов *Февраль 2021 — Октябрь 2022*

Ключевая задача: внедрение зарплатных программ как B2B-продукта для юридических лиц крупного сегмента.

- Вёл проекты внедрения зарплатных программ для юридических лиц: от формирования потребности до запуска и постпродажного сопровождения; координировал взаимодействие со смежными подразделениями.

ОБРАЗОВАНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ

- **2023** — Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина — Государственное и муниципальное управление, Государственное регулирование экономики
- **2018** — ЯрТК — Право и организация социального обеспечения
- **Вендорские сертификации (30 действующих):** NetApp (Associate Accreditation: AI Solutions, Cloud Native, Hybrid Cloud); DELL (Sales / Service Engineer — Commercial & Consumer Client Credential 2026); Fortinet (NSE 1-3, Certified Associate Cybersecurity, Certified Fundamentals Cybersecurity)

ЯЗЫКИ

Русский — родной. Английский — B1.