

Nogay Andrey

Мужчина, 42 года, родился 23 июля 1983

+998 (97) 0000121 — предпочитаемый способ связи

+998 (91) 1650708

nogan.ua@gmail.com

telegram: @nogan_main

Проживает: Ташкент

Гражданство: Узбекистан, есть разрешение на работу: Россия, Казахстан, Кыргызстан, Другое, Узбекистан

Готов к переезду: Алматы, Баку, Бишкек, Минск, Москва, ОАЭ, Санкт-Петербург, Тбилиси, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

CPO / Chief Product Officer | Digital Eco systems: E-commerce / Marketplace / Banking / FinTech / AI

Специализации:

- Директор по информационным технологиям (CIO)
- Операционный директор (COO)
- Руководитель группы разработки
- Руководитель отдела аналитики
- Руководитель проектов

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

Формат работы: на месте работодателя, гибрид, удалённо, разъездная

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 17 лет 5 месяцев

Июль 2025 —
настоящее время
11 месяцев

GreatMall Digital LLC - Marketplace / E-Com / FinTech

Ташкент

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- Транспортно-логистические комплексы, порты (воздушный, водный, железнодорожный)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

Розничная торговля

- Интернет-магазин

CPO (Marketplace / FinTech / AI)

Стратегическое управление:

- Разработка и реализация Product Strategy и Product Vision
- Управление продуктовым портфелем (Marketplace, Payments, Logistics, AI)
- Совместно с CEO, CFO формирование и защита бюджета,
- Управление P&L, контроль юнит-экономики по ключевым продуктовым направлениям.
- Проведение переговоров и взаимодействие с ключевыми стратегическими партнерами как на локальном рынке так и зарубежом.
- Формирование продуктовой стратегии, определение краткосрочных и долгосрочных целей, GTM-стратегии, roadmap. Контроль реализаций дорожных карт.

Операционное управление:

- Выстроил с нуля полный цикл Discovery → Delivery → Growth где Discovery-команды

занимаются исследованием, анализом, формированием гипотез и подготовкой требований, а Delivery-команды фокусируются на реализации и релизах.

Продуктовое управление

- Внедрил Agile/Scrum-подход: управление backlog' ом, Refinement, Prioritization, Sprint planing, Demo, Retro.
- Выстроил роли и разработал требования DoR/DoD, чтобы процессы SDLC были понятны и прозрачны.
- Определение и работа с ключевыми метриками по доменам (GMV, DAU/MAU, Retention, Churn, CAC, LTV, GTM).
- Поиск и валидация точек роста через продуктовую аналитику, CJM, CustDev, JTBD, проверка гипотез, проведение A/B тестов, инструменты аналитики (Firebase, AppsFlyer, GA)
- Взаимодействие с СТО, участие в архитектуре (microservices, API)

Активно применяю ИИ инструменты и решения для повышения производительности команд и оптимизации процессов.

Результат:

- Построена масштабируемая продуктовая модель разработки
- Увеличена скорость вывода фич и стабильность delivery
- Сформировал продуктовую команду: Product Owners, BA, DA, UX.
- Совместно с СТО формирование Delivery команды.

Август 2024 —
Август 2025
1 год 1 месяц

"Abozor" (Uzbekistan), A Group Motors — Автоэкосистема, Доска объявлений, Аукцион, Финансовые и B2B-сервисы

Ташкент

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

CPO / COO / Product Lead

- Запуск digital ecosystem (Marketplace + FinTech + Auto services)
- Разработка Product Strategy, GTM Strategy, Roadmap
- Управление P&L, unit-экономикой, revenue growth
- Управление командами (разработка, продукт, маркетинг, операции)
- Запуск и развитие B2C / B2B / B2B2C продуктов, определение ключевых метрик GMV, DAU/MAU, Retention, Churn, CAC, LTV, GTM
- Работа с продуктовой аналитикой CJM, CustDev, JTBD, проверка гипотез, проведение A/B тестов, инструменты аналитики (Firebase, AppsFlyer, GA)
- Построение бизнес-процессов (BPMN, SLA), операционной модели
- Управление SDLC, Agile (Scrum/Kanban), delivery процессов
- Управление командами (разработка, продукт, аналитика, маркетинг, операции)
- Создание единой службы поддержки пользователей и партнеров как инструмент контроля качества обслуживания и контроля NPS
- Интеграции с платежными и партнерскими сервисами

Результаты:

- Запуск продукта за 2 месяца (0→1)

- 100k+ пользователей за первый месяц
- Выход на монетизацию на 5-й месяц (запланированный старт 18 месяцев)
- Создание экосистемы из 8+ продуктов

B2C продукты (5):

- Доска объявлений купли продажи Авто.
- Мой гараж: Услуги страхования, Мониторинг штрафов, Автомойка, Автосервис, и т.д.
- Сервис онлайн оценки на основе AI с использованием машинного обучения.
- Abozor finance: Сервис финансирования покупок авто в рассрочку (халяль).
- Trade-in: продукт для дилеров-партнеров и интеграция в онлайн платформу.

B2B2C продукты (3):

- Онлайн аукцион
- Оффлайн аукцион
- Сервис диагностики авто

B2B продукт (1):

- Сервис Abozor Business для дилерских центров

Интеграции с партнерскими сервисами: Click Super App, Hambi Super App

Июль 2022 —
Сентябрь 2024
2 года 3 месяца

АКБ Агробанк

Ташкент

Финансовый сектор

- Банк

Head of Product | Marketplace / PSP / Credit Loans / BNPL - Руководитель проекта

- Запуск marketplace как основной платформы и формирование финтех-экосистемы Marketplace / PSP / Credit Loans / BNPL
- Разработка Product Strategy и roadmap
- Построил и управлял e2e product lifecycle: discovery → delivery → measurement → optimization → growth
- Организовал и внедрил системный Discovery-процесс:
 - Системный анализ рынка и конкурентов,
 - Управление и работа с ключевыми продуктовыми метриками (DAU/MAU, GMV, NSM, GTM, CAC, LTV, Retention, Churn).
 - Управление ключевыми метриками кредитного бизнеса: скорость одобрения, approval logic, качество портфеля, NPL, unit-экономика.
 - Поиск и валидация точек роста через CustDev-интервью, JTBD, проверка гипотез, проведение A/B тестов, инструменты аналитики (PowerBI, Firebase, AppsFlyer, GA)
 - Внедрение системного SDLC и Agile/Scrum-подход: backlog management, refinement, prioritization, sprint planing, Demo, retro.
 - Внедрение стандартов и требований DoR/DoD, PRD, UAT.
 - Разработка требований к продукту на основе целей и стратегии бизнеса, потребностей заказчика и других заинтересованных сторон в том числе Scoring, KYC, Onboarding, ABS интеграции и доработки
 - Совместная работа с risk-командой по улучшению scoring-моделей, quality of approval и снижению потерь.
 - Бизнес-анализ, проектирование и оптимизация бизнес-процессов, разработка SLA, моделирование и описание процессов в BPMN.

Результаты:

- Выстроенный процесс Discovery-> Delivery -> Growth
- +350k пользователей за 6 месяцев
- +1500 крупных B2B партнеров за 6 месяцев

- Рост выручки: + 100% YoY
- Средний чек: +50%
- GMV: \$3 m. / month (первые пол года), \$6m / month (через год)
- снизил NPL с 6,7% до ~2,8% за счет улучшенной скоринг модели и усиления в части AntiFraud путем выявления слабых мест.
- Ускорил скоринг с 2 рабочих дней до 2 минуты.

Дополнительно:

- Интеграция со сторонними сервисами (MyID, OFD, Soliq, Asl Belgisi, Humo, Uzcard и т.д.)
- Формирование требований к подбору сотрудников и самого отдела онлайн продаж b2c, Тех. поддержка;
- Формирование отдела развития партнерской сети b2b, Тех. поддержка;
- Обучение персонала (Навыки презентации, глубокое знание продукта, стандарты обслуживания клиента и т.д.);
- Разработка и интеграция скриптов и воронок продаж для b2c и b2b каналов;
- Взаимодействие с ключевыми поставщиками;
- Внедрение транспортной и складской логистики;
- Разработка маркетинговой стратегии и диджитал маркетинг;

Март 2021 —
Июль 2022
1 год 5 месяцев

Mediapark

Ташкент, mediapark.uz

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Розничная торговля

- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)
- Интернет-магазин

Руководитель отдела e-commerce / Head of e-commerce department

- Развитие e-commerce платформы (интернет-магазин)
- Управление digital каналами продаж
- Оптимизация конверсии, UX, CJM
- Интеграция CRM, ERP, логистики
- Управление маркетингом (performance marketing)

Результат:

- Рост GMV: X10 до +5 млрд Сум / мес.
- Выстроен эффективный цикл воронок продаж
- Срок доставки Было: 2-3 дня, Стало: 1 день (день в день для заказов до 12:00) + экспресс доставка в течение 2 часов.
- Выстроен полный цикл Discovery - Delivery - Growth

Детально:

- Формирование отдела онлайн продаж,
- Подбор персонала, обучение персонала,
- Формирование команды разработки.
- Увеличение продаж, разработка скриптов и воронок продаж,
- Поиск и взаимодействие с поставщиками.
- Контроль и оптимизация логистических процессов.
- Автоматизация/оптимизация бизнес-процессов,

- Разработка маркетинговой стратегии и диджитал маркетинг.
- Разработка маркетинговых мероприятий, контроль реализации.
- разработка дополнительных инструментов для анализа рынка.
- Координация работ по интеграции систем автоматизации (ИМ-1с-CRM Б24/Call центр Asterisk, настройка бизнес-процессов Б24)

Апрель 2019 —
Март 2021
2 года

creditasia.uz

Ташкент, creditasia.uz

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)
- Розничная сеть (мобильный ритейл)
- Интернет-магазин
- Розничная сеть (товары для детей)

Product Owner, Digital маркетолог

- Управление отделом веб-разработки:
 - Обеспечение бесперебойной работы интернет-магазина, подразделение Спорт и т.д.
 - Работа над улучшением функционала сайтов,
 - Составление ТЗ для проектов 1с Битрикс – управление сайтом, CRM Б24
 - Координация работ по интеграции систем автоматизации (ИМ-1с-CRM Б24/Call центр Инфинити, настройка бизнес-процессов Б24)
 - Контроль и координация работ по внедрению мобильного приложения на базе Б24. «Личный кабинет продавца» (+интеграция 1с) цель проведение сделок онлайн с помощью CRM
 - Настройка рекламных кампаний Google ads, YDirect, MyTarget соцсети, сторонние сервисы размещения рекламы.
 - Контроль и координация работ по созданию рекламных видео и фотоматериалов.
 - Разработка стратегии маркетинговых мероприятий.
 - Организация проведения розыгрышей.
- Внедрение/Администрирование системы Pic2Go автоматическая система распознавания участников спортивных мероприятий и предоставление уникальных фото видео галерей с отображением фактических показателей забега на момент фото видео фиксации.
- Внедрение инструментов учета эффективности работы сотрудников отдела продаж, отдела рекламаций и т.д.
 - Автоматизация различных бизнес процессов таких как многоступенчатые процессы согласований/одобрений запросов.

Июль 2018 —
Апрель 2019
10 месяцев

Raidotex Inc, TX, USA

США

Product Owner, Веб-разработка и онлайн сервис

Разработка веб-сайта,
Внедрение системы учета работы колл-центра/водителей
Обработка заказов.

Октябрь 2016 —
Июль 2018
1 год 10 месяцев

GS Atlantics

PM, Специалист e-commerce маркетплейсы

Работа на торговых площадках amazon.com (US) ebay.com (US), Bonanza, Walmart.

Проведение

- Создание и настройка аккаунтов на торговых площадках.
- Анализ рынка и поиск выгодных ниш.
- Поиск поставщиков и ведение переговоров. Взаимодействие с препцентрами США (Китай, Оптовики США)
- Обучение/Контроль работы дизайнеров; Создание качественных изображений для листингов товаров

- Обучение/контроль виртуальных ассистентов по оформлению и обработке заказов.
- Работа над продвижением листингов в поисковых выдачах

Июль 2013 —
Август 2016
3 года 2 месяца

Portfolio.uz (Разработка и продвижение веб приложений)

Ташкент, portfolio.uz

PM - Менеджер проекта

- Поиск клиентов. Работа с клиентской базой.
- Разработка ТЗ. Калькуляция проекта.
- Сопровождение клиентов на протяжении всего цикла реализации проекта.
- Непосредственное участие в разработках/доработках проекта.

Январь 2011 —
Ноябрь 2012
1 год 11 месяцев

ООО «Фалкон Естейт» Киев, Украина

Киев

Гостиницы, рестораны, общепит, кейтеринг

- Ресторан, общественное питание, фаст-фуд

СЕО, Руководитель проекта – Ресторан «Дастархан»

- Разработка проекта с «нуля». Бизнес-план.
- реализация и запуск проекта.
- Поиск подрядных организаций по ремонту и строительству. Контроль выполнения работ на всех этапах.
- Подбор и обучение персонала
- Поиск и заключение контрактов с поставщиками продуктов питания.
- Контроль финансовой отчетности
- Взаимодействие с гос учреждениями.
- Маркетинг.

Февраль 2010 —
Февраль 2011
1 год 1 месяц

“UTM Tools & Machines” (UK)

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная и другая спец.техника, оборудование, лифты, погрузочно-разгрузочное, складское оборудование (продвижение, оптовая торговля)
- Дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная и другая спец.техника, оборудование, лифты, погрузочно-разгрузочное, складское оборудование (монтаж, сервис, ремонт)

Коммерческий директор / ССО

- Поиск и работа с ключевыми клиентами(Узбекистан Хаво Йуллари, GM Powertrain Uzbekistan, SAM Auto), заключение договоров и сопровождение полного цикла поставки оборудования заказчика.
- Участие в тендерах, подготовка тендерной документации.
- Поиск и взаимодействие с поставщиками на рынке Китая.
- Заключение контрактов с субподрядными организациями.
- Ведение финансовой отчетности.

Май 2008 —
Февраль 2010
1 год 10 месяцев

ОАО “Kapital Sugurta”

Ташкент, kapitalsugurta.uz

Финансовый сектор

- Страхование, перестрахование

Менеджер Ташкентского Городского филиала

- Контроль работы и развитие команды страховых агентов по направлению обязательного и добровольного видов страхования (Продажа страховых продуктов).
- Подбор обучение страховых агентов продажам по обязательным и добровольным видам страхования.

- Развитие агентской сети привлечение новых агентов. Контроль взаимодействия страховых агентов с филиалом.
- Контроль движения документов строгой отчетности. Контроль выполнения планов продаж и взаиморасчетов со страховыми агентами.
- контроль за своевременным внесением данных по обязательным видам страхования
- тесное взаимодействие с претензионным отделом по страховым событиям/случаям
- Разработка и внедрение маркетинговой компании с целью продвижения страхового продукта на рынок.

Образование

Высшее

2006
Высшее

UJC - Project Management Professional
PMP

2003
Высшее

UzSWLU
Филологическое образование

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — C1 — Продвинутый
Узбекский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

Product Strategy & Vision PnL Unit-экономика Marketplace FinTech
Banking E-Commerce Growth Рост и монетизация CJM JTBD
CustDev A/B тесты Data-driven подход
Управление кросс-функциональными командами API Microservices Agile
Scrum Kanban ML Project management AI integrations n8n
Business Development Launching new products, 0 -> 1 , 1 -> N

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

CPO / Chief Product Owner / P&L Owner
Product & Business Leader с 10+ годами опыта в запуске и масштабировании digital-экосистем в E-commerce, Marketplace, FinTech, Banking и AI-продуктах.

Специализируюсь на построении продуктов и бизнесов с нуля (0 → 1) и масштабировании (1 → N) с прямой ответственностью за P&L, unit-экономику и рост ключевых метрик (GMV, Revenue, LTV, Retention).

Ключевая экспертиза:

- Формирование Product Strategy, Vision, GTM и roadmap на уровне экосистем
- Управление продуктовым портфелем (Marketplace + FinTech + Logistics + AI)
- Построение end-to-end процессов: Discovery → Delivery → Growth

- Развитие marketplace моделей (B2C / B2B / B2B2C)
- Интеграция финтех-решений (Payments, Scoring, KYC, BNPL, Credit)
- Управление P&L, юнит-экономикой и монетизацией продуктов
- Построение и масштабирование кросс-функциональных команд (Product, Tech, Data, UX, Marketing, Operations)
- Внедрение data-driven подхода: CJM, CustDev, JTBD, A/B тестирование
- Участие в архитектуре и построении масштабируемых решений (microservices, API)
- Активное применение AI/GenAI для ускорения разработки и повышения эффективности команд

Ключевые достижения:

- Запуск продуктов и экосистем за 2 месяца (0 → 1)
- Рост пользовательской базы до 350k+
- 100k+ пользователей в первый месяц после запуска
- Рост выручки x2 - x10
- Масштабирование GMV до \$6M/month
- Снижение NPL с 6.7% до ~2.8% за счёт улучшения scoring и anti-fraud
- Ускорение кредитного скоринга с 2 дней до 2 минут
- Построение продуктовых экосистем (Marketplace + FinTech + Services)

Фокус:

Рост бизнеса через продукт:

GMV, Revenue, LTV, Retention, снижение CAC и построение масштабируемых digital-экосистем