

ВЛАДИМИР ТРИЩЕНКО

Delivery Manager · Product Delivery · Требования · QA / Приёмка · Release Readiness
Алматы, Казахстан · +7 (706) 651-73-90 · trischenko@proton.me · @centr_trs · [trischenko.space](#)

ПРОФИЛЬ

Специалист с Product / Delivery-профилем и опытом работы на стыке бизнеса, клиентов и технических команд.
Прорабатываю цифровые продукты и внутренние системы от выявления проблемы и определения MVP до требований, пользовательских сценариев, постановки задач, тестирования и приёмки. Инициировал и за 3 месяца провёл три итерации продуктовой проработки Würth Copilot для двух коммерческих дивизионов; ранее участвовал во внедрении CRM, связавшей продажи, производство, выдачу заказов и веб-заказы через API. Сильная сторона — перевод неопределённой бизнес-задачи в понятную систему требований, процессов и решений.

ПОРТФОЛИО / CASE STUDIES ➔ [trischenko.space](#)

TicketTON End-to-end Product / Delivery: product rules → requirements → QA / acceptance → controlled release.	HeyLocal 0→1 Product Definition: определена domain model, реализована persisted Guide / Traveler foundation и специфицирован deterministic matching contract.
Yerten Собственный 0→1 product concept: manual group ordering → company-level flow. Спроектировал business rules, user flow и interactive Figma prototype; доработал после feedback целевых пользователей.	QARAQURT / CBS PromTech Оплаченные commercial projects: business requirements → solution choice → implementation → public launch.

ОПЫТ РАБОТЫ

Würth Kazakhstan Январь 2026 — настоящее время

- Менеджер по развитию продуктового направления**
Развитие продуктовых направлений и внутренних инициатив для дивизионов «Авто» и «Металл» в Казахстане.
- Инициировал **Würth Copilot** — концепцию внутреннего цифрового продукта для полевых сотрудников двух дивизионов во всех городах присутствия компании.
 - Исследовал рабочие процессы и определил ключевые сценарии: ежедневная отчётность, рекомендации перед визитом, автоматическое построение маршрутного дня и персональный KPI-дашборд с фокусом на приоритетные показатели и продукты.
 - За 3 месяца провёл 3 итерации продуктовой проработки с участием руководителей подразделений, генерального директора и финансиста; отдельные дашборды предусматривались также для руководителей.
 - Сформировал концепцию, MVP, пользовательские сценарии, дорожную карту, функциональные требования и критерии приёмки. После решения реализовывать инициативу в контуре 1С моя роль сместилась к бизнес-проработке, уточнению требований и обратной связи внутренней команде.
 - Работал с ключевым ассортиментом двух дивизионов — около 10 Unbeatable и 50 Essentials-продуктов на направление; на основе опыта зарубежных коллег инициировал вывод на рынок Казахстана 3 новых Unbeatable-продуктов.
 - Участвовал в изменении процесса работы менеджеров: автозаполнение посещений и более строгая фиксация карточки клиента и итогов визита. На фоне изменений среднее количество продаж в день на менеджера выросло примерно на 15% месяц к месяцу и 20% год к году.

Авито Ноябрь 2024 — Август 2025

- Менеджер по развитию бизнеса**
Развитие B2B-направления Авито Работа и работа с крупными корпоративными клиентами.
- Работал с портфелем около 100 компаний, одновременно вёл порядка 10 крупных клиентов.
 - Выявлял бизнес-задачи, формировал и презентовал решения, вёл переговоры и согласование условий до заключения договора и передачи клиента в сопровождение.
 - Координировал взаимодействие клиентов с внутренними участниками процесса и систематизировал продуктовую обратную связь для внутренних команд.

HeadHunter Казахстан Сентябрь 2023 — Ноябрь 2024

- Менеджер по работе с ключевыми клиентами**
Работа с ключевыми B2B-клиентами и развитие продаж на рынке Узбекистана.
- Вёл корпоративных клиентов при среднем месячном плане около 15 млн ₺; медианное выполнение плана — около 100%, обычно занимал 1–3 место в команде по выполнению.
 - Управлял полным циклом взаимодействия: выявление бизнес-задачи, подбор решения, переговоры, согласование условий и развитие отношений с ключевыми лицами клиента.
 - Расширял географию продаж: первым в команде начал работу с рынком ОАЭ, заключил контракт с клиентом из Украины.
 - Инициировал и запустил клиентский Telegram-канал с продуктовыми и обучающими материалами; аудитория выросла примерно до 200 HR-руководителей и представителей компаний.
- Достижение:** лучший менеджер по итогам июня 2024 года.

NAKLEYKA / TRIADA

Июль 2022 — Июнь 2023

Руководитель отдела продаж и маркетинга

Руководство командой из 5 человек, развитие продаж и внедрение внутренних процессов в новой компании с ежемесячным объёмом продаж около 6 млн ₸.

- Участвовал во внедрении новой CRM совместно с командой Bitrix из 5 специалистов: собирал потребности сотрудников, анализировал процессы и переводил их в функциональные требования.
- Спроектировал систему для 12 пользователей, связав продажи, производство, выдачу заказов и внутреннюю базу знаний; заказы с сайта передавались в CRM через API-интеграцию.
- Проектировал пользовательские потоки, этапы и статусы воронок, бизнес-правила, роботов, триггеры и автоматическую постановку задач; формулировал задачи для разработчиков и участвовал в согласовании реализации.
- Проводил функциональное тестирование, фиксировал несоответствия требованиям, передавал замечания команде разработки и принимал результат после исправлений.
- После внедрения количество исправлений со стороны администратора при выдаче заказов снизилось примерно на 60%, время обработки заказа — на 50%, а доля корректно запланированных сроков производства достигла почти 100%.
- Сбалансировал взаимодействие продаж и производства: загрузку стало возможно планировать исходя из доступных производственных мощностей вместо накопления избыточного числа заказов на отдельные даты.

Школа программирования Tekki

Май 2021 — Май 2022

Основатель и руководитель

- Запустил образовательный проект с нуля: исследовал рынок и целевую аудиторию, сформировал концепцию продукта, методологию и программу обучения.
- Самостоятельно организовал операционный цикл проекта — образовательный продукт, продажи, коммуникацию с клиентами и участие в подборе преподавателей.

ОБРАЗОВАНИЕ

Казахский национальный технический университет имени К. И. Сатпаева, Алматы

Информационные системы ·
Автоматизация и роботизация ·
Неоконченное высшее, 2023

Университет Иннополис, Иннополис

Информационное технологическое
предпринимательство · Неоконченное
высшее, 2023

Назарбаев Интеллектуальная Школа (NIS)

Среднее образование · 2018

ЯЗЫКИ

Русский родной · Английский B2 · Казахский B1

ИНСТРУМЕНТЫ И ПРАКТИКИ

Управление требованиями · Декомпозиция задач · Управление бэклогом · Пользовательские истории · Критерии приёмки · UAT / приёмочное тестирование · Управление релизами · Бизнес-анализ · Проектирование процессов · Jira · Confluence · Figma · API-тестирование · Chrome DevTools · SQL