



Мелодин Сергей Алексеевич

Мужчина, 34 года, родился 2 февраля 1991

+7 (915) 9531991 — предпочтаемый способ связи • Стоит антиспам, может ответить бот samelodyn@gmail.com
 Telegram: <https://t.me/melodynbot>
 github.com: <https://github.com/Melodyn>

Проживает: Нижний Новгород, м. Горьковская
 Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
 Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Операционный директор (СОО/исполнительный)

250 000 ₽ на руки

Специализации:

- Генеральный директор, исполнительный директор (CEO)
- Директор по информационным технологиям (CIO)
- Операционный директор (COO)
- Руководитель филиала

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 7 лет 2 месяца

Февраль 2025 —
 настоящее время
 1 год

Синергиум (медицинский маркетинг)

Воронеж, sinergium.ru/

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Руководитель отдела программирования

Синергиум — это ведущее агентство медицинского маркетинга в России, штат ~250 сотрудников, оборот ~1 млрд. руб. Фактически моя позиция была проектным менеджером для оптимизации процессов операционного блока в IT-части.

Что делал:

- * Руководил 5 in-house командами, всего около 25 человек: проводил 1:1, составлял ИПР, выстраивал взаимодействие с другими командами
- * Разрабатывал самостоятельно и участвовал в исполнении проектов, направленных на оптимизацию работы в части производства продуктов для клиентов
- * Обеспечивал стабильную работу существующего конвейера, чтобы производимая продукция надлежащего качества было точно в срок

Ключевые достижения:

- * Свою команду из 25 человек сократил до 10 человек без ущерба для процессов и HR-бренда и затратами, которые окупятся за ~3 месяца.
- * Оптимизировал процесс производства так, чтобы снизить себестоимость готовой продукции на 25%
- * Стандартизовал процессы и увеличить пропускную способность конвейера в 3-5 раз

Май 2020 —
 Август 2024
 4 года 4 месяца

ООО "Хекслет Рус"

ru.hexlet.io

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация
- Обучение искусствам (рисование, пение, танцы, фото)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

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

Руководитель клиентской службы / Операционный директор

Хекслет — это IT-компания и онлайн-школа по программированию. Активных студентов в месяц более 2 тыс. человек, оборот в год более 120 млн. руб., в штате ~100 сотрудников. Я работал напрямую с собственниками бизнеса как операционный директор. На одном уровне со мной были другие директора: коммерческий, технический и hr.

Что делал:

- * Руководил 4 in-house командами, всего около 20 человек: проводил 1:1, составлял ИПР, выстраивал взаимодействие с другими командами
- * Открывал вакансии, собеседовал, нанимал, онбординг, увольнял сотрудников
- * Для примерно 200 внешних исполнителей выстраивал процессы, взаимодействие, постановку и контроль задач. Это преподаватели, авторы курсов, разработчики практических проектов.
- * Автоматизировал и стандартизировал ежедневные процессы команд. При мне появились должностные инструкции, описания процессов в Notion
- * Обеспечивал высокие стандарты качества через влияние на показатели NPS, CSAT, CSI, SLA
- * Работал над увеличением Retention, снижением Churn
- * Писал бизнес-план и рассчитывал финмодель для новых B2C-направлений. Так, например, я целиком запустил проект онлайн-буткемпа по Фронтенд-разработке
- * Разрабатывал бюджеты и KPI, обеспечивал их контроль и выполнение. Каждый месяц сдавал отчётность по результатам и предлагал корректировки, при необходимости
- * Формировал задания для разработчиков LMS, принимал выполненную работу
- * Собирал данные для аналитики и составлял дашборды в Google Looker, Amplitude
- * Исследовал конкурентов как снаружи, так и внутри, чтобы определять наши УТП
- * Общался с клиентами напрямую как ЛПР - в рамках исследований (глубинные интервью), для решения спорных ситуаций, для сбора обратной связи
- * Совместно с бухгалтерами и юристами на аутсорсе разрабатывал необходимые документы, договора, проводили адаптацию под изменения законодательства
- * Выступал на митапах по темам менеджмента, образования, ИТ. Пример такого выступления: youtube.com/watch?v=aWyQI1zAtHw&pp

Ключевые достижения:

- * В условиях растущего рынка образования на фоне ковида, обеспечил бесперебойную работу клиентского сервиса на высоком уровне
- * Свёл почти до нуля отказы клиентов по причинам недовольства продуктом или обслуживанием
- * Сформировал команду и процессы сопровождения клиентов с нуля до самостоятельно функционирующих отделов
- * Нашёл способ сократить на 8 проц. пунктов затраты на операционную деятельность
- * Сократил текучесть кадров после прохождения испытательного срока - сотрудники работали не менее 1 года

Проекты B2B, B2G:

- * Самое великое - запуск настоящего СПО-колледжа. Я набирал и обучал команду. При мне был произведён первый набор студентов 11 класса. Мы успешно стартанули 1 сентября и начали наращивать мощности колледжа. Сейчас его филиалы есть в нескольких городах России и Казахстана
- * В B2G-направлении я запустил обучение студентов на базе проектов Astana Hub (Казахстан) и Академия цифрового развития (Ингушетия)
- * В B2B-направлении я заключал партнёрства по корпоративному обучению сотрудников

компании, найм наших выпускников на работу и стажировку

* Переделал B2B-кабинет в LMS так, чтобы компания могла получать информацию по своим сотрудникам, видеть их успеваемость и посещаемость

Январь 2019 —
Апрель 2020
1 год 4 месяца

ЛАД, ООО

Нижний Новгород, lad24.ru

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, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

NodeJS developer & Team / Tech lead

lad - группа IT-компаний заказной разработки. Я работал в команде, которая разрабатывала:

- * приложения для онлайн-касс Эвотор
- * социальную бонусную систему Доброрубль
- * проект "электронного паспорта" Карта жителя Нижегородской области

Что делал:

- * Управлял командой разработчиков из 6 человек: 2 фронта, 2 мобильных, бэкенд и тестировщик
- * Собеседовал кандидатов в отдел разработки, формировал обратную связь по новым сотрудникам
- * Разрабатывал сервисы на монолитной и микросервисной инфраструктуре. Использовал в работе Node.js, Typescript, React, Docker, GitLab CI/CD, Redis, Kafka.
- * Составлял функциональные требования и технические задания, превращал это в задачи в YouTrack
- * Общался непосредственно с заказчиками на всех этапах - от первичного ТЗ и MVP до презентации и сдачи готового проекта
- * Отвечал за скорость и качество релизов. Делали релизы на прод по несколько раз в день
- * Занимался корпоративным обучением отдела разработки на внутренних митапах и на внешних образовательных платформах

Ключевые достижения:

- * Как ведущий разработчик запустил проект "Карта жителя Нижегородской области". Когда туда за неделю пришёл первый миллион пользователей, мы справились с этим наплывом и обеспечили его работоспособность.
- * Успешно сдали внешним заказчикам десятки приложений для электронных касс Эвотор.
- * При моём участии были впервые поставлены многие процессы по DevOPS-части - способы взаимодействия команды, ответственность за релиз, инфраструктурные решения.

Декабрь 2017 —
Май 2018
6 месяцев

Все Инструменты.РУ

Россия, www.vseinstrumenti.ru/

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (продвижение, оптовая торговля)

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Интернет-магазин

PHP-разработчик

Переносил действующий самописный WMS (складская программа) на Symfony 3.4 (PHP).

Особенностью проекта было то, что легаси-код - это phtml файлы на несколько тысяч строк, где

логика, разметка, PHP и JS смешаны воедино. Поэтому работа требовала не только погружения в бизнес-логику, но и серьёзного погружения в чужой код

Образование

Высшее

2015
Высшее

Волжская государственная академия водного транспорта, Нижний Новгород

Электромеханический факультет, Электротехники и электрооборудования объектов водного транспорта

Повышение квалификации, курсы

2019
Фронтенд-разработчик
Хекслет, Фронтенд-разработчик

2018
Node.js-разработчик
Хекслет, Node.js-разработчик

2018
PHP-разработчик
Хекслет, PHP-разработчик

Навыки

Знание языков
Русский — Родной
Английский — A2 — Элементарный

Навыки
Бюджетирование Бережливое производство Разработка и внедрение KPI
Руководство коллективом Публичные выступления Оптимизация затрат
Анализ бизнес показателей Деловая коммуникация Управление рисками
Управление продуктом А/В тесты Запуск новых продуктов Agile
Kanban Scrum Операционное управление Стратегический менеджмент
Подбор персонала Формирование бюджета Управление процессами
Waterfall Управленческая отчетность Конкурентная аналитика
Лидерские качества Управление производством

Опыт вождения

Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации <https://nn.hh.ru/employer/4307094>
Денис Гузеев (Генеральный директор)

<https://nn.hh.ru/employer/10819317>
Софья Курьянова (Руководитель отдела производства лендингов и сайтов)

Обо мне

Мне интересно развивать управленческие навыки на уровне ТОП-менеджеров и создавать положительный клиентский опыт в продуктах, которые делают жизнь людей лучше.

В работе использую подходы из инженерии и программирования. Вдохновляюсь книгами Цель, Дао Тойота, Спроси маму, Нескучные финансы.

Веду блог "Юный менеджер" в Телеграм, где рассказываю о прочитанных книгах, решенных кейсах и подходах в работе.