



# Жупанов Анатолий

Мужчина, 32 года, родился 16 апреля 1982

+7 (495) 740-50-00 — желаемый способ связи

anatoly@zhupanov.ru

Skype: anatoly.zhupanov

Facebook: <https://www.facebook.com/anatoly.zhupanov>

Другой сайт: <http://anatoly.zhupanov.ru/>

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Менеджер проекта/продукта

Информационные технологии, интернет, телеком

- Управление проектами
- Телекоммуникации
- Электронная коммерция

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 11 лет 6 месяцев

Март 2006 —  
Декабрь 2014  
8 лет 10 месяцев

### Группа компаний Премиум Менеджмент

Москва

#### Исполнительный директор

Был первым сотрудником на этапе, когда ещё не было офиса.

Принимал участие в создании компании с нуля, разработке, выводе на рынок и развитии всех продуктов группы компаний (о них подробно ниже).

Август 2012 — декабрь 2014

Проект "Клиентум"

clientum.ru

Руководитель проекта

Облачный коммуникационный сервис CLIENTUM.

Представляет собой коммуникационный сервис (интеграция email, SMS, звонков, социальных сетей) с инструментами для создания в компании комплексной системы коллективных коммуникаций с клиентами и партнёрами на базе SaaS-сервиса.

Система относится к классу Операционных и Коллаборативных CRM-систем, которая в большей степени ориентирована на автоматизацию служб поддержки клиентов и автоматизацию маркетинга.

Создание бизнес-проекта с нуля:

- Разработка бизнес-идеи.
- Запуск продукта.
- Развитие и совершенствование.

Обязанности:

- Проработка идеи, создание и запуск проекта.

- Участие в полном цикле создания необходимой программной платформы на всех этапах от ТЗ и управления разработчиками до запуска и эксплуатации.
- Создание необходимой инфраструктуры (программная платформа, серверные мощности, создание службы поддержки клиентов и партнёров).
- Реализация и курирование сектора технического сопровождения всей инфраструктуры проекта.
- Выстраивание эффективной и гибкой системы биллинга и подключения приёма платежей.
  
- Развитие продукта и инновации.

За время работы удалось:

- Создать бизнес с нуля.
- Запустить в работу инновационный коммуникационный сервис.
- Реализовать грамотную инфраструктуру, надёжную, эффективную и масштабируемую.
- Реализовать ряд инновационных идей и задумок.

Сентябрь 2009 — март 2013

Компания Премиум Процессинг

Директор проекта

Процессинговая компания. Электронная коммерция, интернет-эквайринг.

Проекты:

- Premium-Pay, электронный платёжный сервис.
- UniBonus, программа лояльности интегрированная с платёжным сервисом.
- Premium-Processing, процессинговый сервис, организация приёма платежей в пользу интернет-магазинов, предприятий услуг и прочее. Подключения приёма платежей при помощи банковских карт, электронных валют, терминалов оплаты, систем денежных переводов и мобильной коммерции.

Разработал бизнес-идею вышеперечисленных проектов.

Принимал участие в создании компании с нуля, разработке, выводе на рынок и развитии всех продуктов компании.

Обязанности:

- Разработка и запуск всех проектов.
- Подключение платёжных систем, терминальных сетей и других бизнес-партнёров.
- Участие в полном цикле создания необходимой программной платформы на всех этапах от ТЗ и управления разработчиками до запуска и эксплуатации.
- Создание необходимой инфраструктуры (технологическая платформа, каналы связи, бизнес-логика, создание службы поддержки клиентов и партнёров, CRM, инструментов для коммуникаций и продаж).
- Реализация и курирование сектора технического сопровождения всей инфраструктуры и подключений.
- Управление продуктами компании.
- Продвижение и реклама.
- Управление эффективностью.
- Выстраивание эффективной системы по автоматизации расчётов и документообороту.
- Коммерческие вопросы.
- Подбор и обучение кадров.
- Управление коллективом.
- Развитие продуктов и инновации.

За время работы удалось:

- Создать бизнес с нуля.
- Запустить в работу инновационный платёжный сервис (электронные деньги) и процессинговый сервис для реализации приёма платежей интернет-магазинами и другими

партнёрами.

- Реализовать эффективную инфраструктуру, сопоставимую по функционалу с продуктами лучших представителей рынка.
- Подобрать команду и наладить партнёрские отношения во всех необходимых сферах (банки, платёжные системы, агрегаторы, шлюзы, дата-центры, медийные партнёры и другие).
- Реализовать массу инновационных идей и задумок.
- Выстроить взаимоотношения в сегменте b2c, b2b и b2p.
- Реализован целый ряд систем по управлению эффективностью и управлению рисками, анти-фрод систем и прочего.

Принимал активное участие в отраслевых конференциях и других мероприятиях.  
Интервью и комментарии в тематических СМИ на темы платёжных систем и интернет-эквайринга.

Ноябрь 2006 — июль 2014

Российская версия телеканала "Евроспорт" и портал eurosport.ru

Совместные спецпроекты Евроспорт и Яндекс

eurosport.ru

Руководитель интернет-проектов

Проекты:

- Ведение интерактивных проектов телеканала Евроспорт (контентные сервисы, мобильные инфосервисы, интерактивные конкурсы). Всего более 20-ти проектов.
- Участие в разработке и ведение новостного спортивного проекта для Яндекс.Новости.
- Участие в разработке и ведение ряда совместных спецпроектов портала www.eurosport.ru и Яндекс. Реализовано около 10 совместных спецпроектов спортивной тематики для Яндекса (Олимпиада 2010, 2012, 2014, Чемпионаты Мира по футболу и хоккею, Лига чемпионов, теннисные турниры и ряд других спортивных событий).

Участие:

- Разработка необходимых технических решений для интеграции в рамках совместных проектов.
- Проработка и контроль создания программных решений для проектов.
- Ведение проектов, коммуникации, всё необходимое сопровождение и консультации.

Март 2006 — сентябрь 2014

Компания Премиум Мобайл

premium-mobile.ru

Менеджер проекта, Исполнительный директор

Контент- и сервис-провайдер, агрегатор VAS-услуг.

Проекты:

- Premium Mobile, Контент- и сервис-провайдер. Агрегатор VAS-услуг. VAS-сервисы и услуги в сегменте b2b. Собственные сервисы и агрегирование трафика для банков, телеканалов, радиостанций, сервисных компаний и многих других.
- SMSPartner, VAS-сервисы и услуги в сегменте b2c и b2p. CPA affiliate program.
- FunTelefon, контентный онлайн проект.
- FlirtMobile, контентный онлайн проект развлекательной направленности.
- SportCommunity, контентный онлайн проект спортивной направленности.
- SMS-конкурс, развлекательный интерактивный проект (конкурсы, викторины на ТВ и радио).

Обязанности:

- Разработка и запуск всех проектов.
- Создание необходимой инфраструктуры (технологическая платформа, каналы связи, бизнес-логика, создание службы поддержки клиентов и партнёров, CRM, инструментов для

коммуникаций и продаж).

- Реализация и курирование сектора технического сопровождения всей инфраструктуры.
- Управление продуктами компании.
- Продвижение и реклама.
- Управление эффективностью.
- Внедрение новых услуг и сервисов.
- Выстраивание эффективной системы по автоматизации расчётов и документообороту.
- Коммерческие вопросы по заключению партнёрских соглашений.
- Подбор и обучение кадров.
- Управление коллективом.

За время работы удалось:

- Создать бизнес с нуля.
- Реализовать эффективную инфраструктуру, которая успешно эксплуатируется уже более 8 лет.
- Подобрать команду и наладить партнёрские отношения во всех необходимых сферах (разработчики софта, мобильные операторы, агрегаторы, шлюзы, дата-центры, правообладатели, медийные партнёры и другие).
- Запустить много новых проектов, услуг и сервисов.
- Наладить и успешно развивать коммерческие взаимоотношения в сегменте b2c, b2b и b2p.
- Выстроена эффективная и гибкая система биллинга и уникальная на тот момент партнёрская программа.
- Реализован целый ряд систем по управлению эффективностью и управлению рисками.

Во время работы в компании принимал активное участие в отраслевых конференциях и других мероприятиях.

Значительное количество интервью в тематических СМИ на темы управления бизнесом в индустрии VAS, развития продуктов и услуг, партнёрских программ, вопросов безопасности и рисков.

С конца 2012 года большинство проектов группы компаний работают в режиме виртуального офиса.

Выстроена эффективная система электронного документооборота, облачная система управления задачами/проектами, все необходимые средства коммуникации на базе IP-ATC, CRM и других средств коллективной проектной работы.

Январь 2004 —  
Ноябрь 2004  
11 месяцев

## **Сеть салонов связи "Новая Связь"**

Москва

### **Старший менеджер, Коммерческий директор**

Сеть салонов связи и пунктов по приёму платежей.

Обязанности:

- Организация работы сети.
- Управление закупками.
- Управление ассортиментом и продажами.
- Ценообразование.
- Дилерский сектор.
- Внедрение новых услуг и сервисов.
- Выстраивание эффективной системы по приёму платежей.
- Открытие новых салонов.
- Подбор кадров.

За время работы удалось:

- Открыть 6 новых салонов.
- Увеличить ассортимент продаваемых товаров и доступных покупателям услуг.
- Достигнуты договорённости с целым кругом новых поставщиков и партнёров.
- Внедрён приём платежей через второго партнёра - Рапида (до этого работали только с Е-порт).
- Реализована система приёма платежей через обоих партнёров одновременно, что увеличило ассортимент провайдеров, в пользу которых стал возможен приём платежей, улучшена надёжность и скорость прохождения платежей, оптимизированы доходы за счёт договорённостей о лучших условиях и эффективной маршрутизации платежей в зависимости от предлагаемых партнёрами финансовых условий.
- Выручка выросла более чем на 50%.
- Объём приёма платежей увеличился более чем на 70%.
- Прибыльность по приёму платежей выросла почти в 1,5 раза.

Апрель 2002 —  
Январь 2004  
1 год 10 месяцев

## Салон связи "Intercom Жуковский"

Жуковский

### Продавец-консультант, Старший менеджер

Салон связи в городе Жуковский, Московской области.

Обязанности:

- Продажа мобильных телефонов и аксессуаров.
- Оформление контрактов мобильных операторов.
- Ведение дилерского сектора.
- Подбор и закупка товара для реализации.
- Создание сайта салона связи.

## Образование

### Высшее

2006

#### Университет Российской академии образования, Москва

Факультет экономики и бизнеса, Коммерция (второе высшее образование)

2005

#### Государственный университет управления, Москва

Институт управления в промышленности, энергетике и строительстве, Менеджмент организации

## Ключевые навыки

Знание языков

Русский — родной  
Английский — читаю профессиональную литературу  
Сербский — базовые знания  
Хорватский — базовые знания

Навыки

CRM системы SaaS SMS банкинг VAS сервисы Биллинговые решения  
Вывод проекта на рынок Интернет эквайринг Информационные технологии  
Коммуникационные сервисы Мобильные платежи Мобильные сервисы  
Мобильный маркетинг Партнёрские программы Повседневные финансы  
Программы лояльности Процессинг платежей Развитие проекта  
Создание проекта с нуля Телекоммуникации Управление коллективом

Управление продуктами

Управление проектами

Финансовые продукты

Электронная коммерция

Электронные деньги

Электронные платежи

## Дополнительная информация

---

Обо мне

Ответственен, самостоятелен, готов брать на себя ответственность и добиваться поставленных целей. Всегда нацелен на результат. Готов работать как самостоятельно, так и в команде.

Основной мотивацией для меня является интересность и перспективность проектов которыми занимаюсь.

Интересуюсь SaaS решениями, E-Money и E-Commrce, Mobile VAS, VoIP, программами лояльности, экономикой и фондовым рынком, банковскими продуктами и услугами, телекоммуникациями и всем, что связано с IT и мобильной связью.

Являюсь экспертом европейского проекта портала Банки.ру и отвечаю за инфоконтент по Черногории. Занимаюсь этим в свободное время в качестве хобби.

Плаваю, люблю путешествовать, увлекаюсь кино и многим другим.

Женат, воспитываем дочь.

Рад, что моя специализация в последние несколько лет является для меня одновременно и увлечением, делом которым я интересуюсь, в котором стараюсь разобраться на 100%.

Около 2-х лет живу с семьёй в Черногории и длительное время работаю в режиме виртуального офиса (полный день, полная занятость, но без присутствия в офисе).

Знаю как работать эффективно и умею работать в таком режиме, обладаю всеми необходимыми для этого компетенциями и инструментами.

Готов первые несколько месяцев испытательного срока и ознакомления налаживать все бизнес-процессы в режиме полного присутствия в офисе.

Готов к командировкам и перелётам в интересах дела (от дома до аэропорта Домодедово/Шереметьево 3,5 часа в любой день недели).

Настроен исключительно на результат, а не на процесс и готов к диалогу. Могу сам предложить схему работы для достижения поставленных целей.

Понимаю, что вариант работы в режиме виртуального офиса, вероятно, возможен только в современных, эффективных, гибких и идущих в ногу со временем компаниях. Надеюсь, что Вы как раз представитель или владелец именно такой компании или компании, которая стремится таковой стать. Спасибо!