

МАКС ЕМЕЛЬЯНЕНКО

Операционный директор · Бизнес-процессы и системы

maxemelyanenko@gmail.com · linkedin.com/in/itsmaxique · itsmaxique.com

О СЕБЕ

За четыре года работы операционным директором Origami запустил 4 GTM-канала, пересобрал P&L от отдельных заказов и построил контур автоматизации из n8n и 15+ API-интеграций. В два года активного масштабирования выручка удваивалась без пропорционального роста штата.

Вёл задачи от бизнес-диагностики и проектирования процессов до запуска решений в ежедневную работу компании. Сочетаю понимание бизнеса с самостоятельной реализацией финансовых моделей и автоматизации, координирую межфункциональные запуски. Рассматриваю роли операционного директора, руководителя бизнес-процессов и COO — как в растущих, так и в устоявшихся компаниях — и проектные задачи по перестройке процессов.

ОПЫТ РАБОТЫ

Операционный директор / Руководитель проектов | Origami | 2022-2026

Отвечал за коммерческие и рабочие системы компании: каналы продаж, управленческую отчётность, автоматизацию и межфункциональные запуски.

- **Запустил и вёл 4 GTM-канала** от бизнес-задачи и проектирования процесса до реализации, контроля показателей и ежедневной работы. В два года активного масштабирования выручка удваивалась без пропорционального роста штата.
- **Пересобрал P&L компании от отдельных заказов** и независимо сверил результат с движением денег. Модель стала основой решений о ценах, каналах, формате доставки и инвестициях.
- **Построил контур автоматизации** на n8n и 15+ API-интеграциях между e-commerce-платформами, банками, CRM и обработкой заказов, заменив повторяющиеся ручные передачи данных прозрачными процессами.
- **Спроектировал автоматическую маршрутизацию заказов** между маркетплейсом, собственным производством и партнёрским фулфилментом. Канал удалось запустить без найма минимум двух сотрудников для посменной обработки заказов.
- **Пересобрал ценообразование и unit-экономику**, отделив расходы каналов от общих расходов компании и сделав их вклад в финансовый результат видимым.
- **Перезапустил B2B-канал** через прямые продажи и партнёрства: выстроил процесс, CRM и контроль показателей. Outbound был одним из элементов общей коммерческой системы.

Собственный продукт — сервис карт лояльности | 2026-н. в.

Спроектировал, разработал и продал сервис выпуска карт Apple Wallet и Google Wallet для программ лояльности малого бизнеса. Первый клиент оплатил разработку и ежемесячное обслуживание.

Предыдущий опыт | 2017-2022

Работал с клиентским опытом и digital-привлечением в B2C. Получил практическое понимание сервиса, удержания клиентов и экономики привлечения.

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

Бизнес-процессы: Проектирование процессов · Ответственность за результат · Межфункциональные запуски · Управление каналами · Реализация проектов

Финансы и коммерция: P&L · Cash flow · Unit-экономика · Ценообразование · Экономика каналов · Управленческая отчётность

Системы и автоматизация: n8n · REST API · Python · SQL / PostgreSQL · Настройка CRM · Data pipelines · AI-инструменты

Рост и GTM: Стратегия каналов · Маркетплейсы · Прямые продажи · B2B-партнёрства · Outbound-системы · Клиентский путь

Языки: Русский — родной · Английский — B2