



Баукина Екатерина Андреевна

Женщина, 42 года

+7 (905) 7821283

telegram: @EkaterinaBaukina — предпочтаемый способ связи

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Операционный директор (COO)

Специализации:

- Операционный директор (COO)

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы —20 лет 2 месяца

Январь 2006 —
настоящее время
20 лет 2 месяца

Summary

Профессиональный профиль

Директор по реализации с 20-летним опытом управления производственными подразделениями в IT-интеграции.

Моя ключевая компетенция - создание и масштабирование управляемых подразделений разработки и внедрения с операционной предсказуемостью и фокусом на финансовый результат (P&L) и клиентоориентированность. Это достигаю через внедрение адаптированных методологий, управление ресурсами, регулярный контроль экономики проектов и мотивацию, привязанную к KPI.

Практические результаты: управление командой до 60+ человек, портфелем до 80+ проектов, рост утилизации до 83%, 100% удовлетворённость заказчиков.

Февраль 2024 —
Ноябрь 2025
1 год 10 месяцев

Softline

Россия, www.softline.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Директор департамента реализации программных решений

Полная ответственность за реализацию проектов и операционную эффективность производственного подразделения.

4 направления:

- BPMSoft
 - Платформенные решения (Битрикс, BI, Sharepoint)
 - СЭД (Directum RX)
 - Консалтинговые сервисы (ITSM - Simple One, Naumen и т.д)
- До середины 2024 - фокус на delivery, после - на технический пресейл.
В подчинении команда до 62 человек: архитекторы, аналитики, разработчики, руководители

отделов и групп.

Операционное управление и построение системы:

- Провела реорганизацию и оптимизацию структуры подразделения, подобрала управленческую команду.
- Внедрила регулярный менеджмент: выстроила каскад встреч, запустила регулярные вебинары и технические сессии для обмена знаниями.
- Создала основу для масштабирования: стандартизировала ролевую модель и зоны ответственности; организовала стандартизацию ключевых проектных документов.
- Выстроила взаимодействие с продажами: организовала процесс технического пресейла по всем направлениям, создала пакет документов в поддержку продаж.

Управление эффективностью и результатом:

- Перевела подразделение на новую методологию работы с фокусом на учёт коммерческой утилизации и прозрачную отчётность. В результате повысила коммерческую утилизацию до 83%.
- Наладила ресурсное планирование и контроль, внедрила еженедельный анализ проектного портфеля и статусов.
- Внедрила систему мотивации, привязанную к ролям и ключевым показателям эффективности (KPI).
- Организовала развитие команды: план обучения на департамент, индивидуальные планы развития (ИПР).

Финансовый контроль и прогнозирование:

- Оптимизировала бюджет департамента (ФОТ, накладные расходы), провела ревизию ресурсов и повысила прозрачность затрат.
- Сформировала финансовую модель (P&L) и прогноз на 2026 год, провела его оптимизацию.

Ключевые итоги за период руководства департаментом:

- Обеспечена 100% удовлетворённость клиентов при управлении портфелем до 80 проектов.
- Повышена операционная эффективность (коммерческая утилизация) с 70% до 83% за счёт внедрения новой методологии и системы контроля.
- Создана управляемая и масштабируемая структура департамента, подготовленная к выполнению плана 2026 года.

(Причина ухода: В 2025 году фокус роли сместился в сторону пресейла и лидогенерации. Мои ключевые компетенции и профессиональный интерес лежат в области операционного управления, построения процессов и повышения эффективности производства. Ищу роль, где смогу применить эту экспертизу.)

Сентябрь 2023 —
Февраль 2024
6 месяцев

Softline

Россия, www.softline.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Руководитель отдела решений по автоматизации продаж и сервиса

Полная операционная ответственность за реализацию проектов по направлению, включая соблюдение сроков, качества и процедуры закрытия с получением планового финансирования (рекласса).

Команда до 25 человек: РП, архитекторы, аналитики, разработчики

Диагностика и построение системы управления:

- Провела стратегический аудит подразделения, определила план его развития и построила финансовую модель.
- Провела ревизию инфраструктуры и навела порядок в учёте ресурсов.
- Внедрила регулярный менеджмент и контроль: запустила циклы встреч (отдел, группы, 1-to-1), внедрила еженедельный контроль экономики проектов с помощью шаблонов отчётности.
- Оптимизировала производственные процессы: перестроила подход к реализации для повышения утилизации, внедрила обязательный этап тестирования в методологию, наладила учёт часов и корректное планирование.
- Выстроила работу с продажами: вела технический пресейл, контролировала статусы

пресейлов, сформировала бюджет отдела на 2024 год.

Развитие команды и стандартизация:

- Провела командообразующие мероприятия, разрешила системный конфликт между разработкой и аналитикой, перезагрузила отношения между производством и руководителями проектов.
- Создала основу профессионального роста: собрала карту компетенций, провела грейдирование команды, разработала и внедрила мотивационную схему, привязанную к ролям.
- Стандартизовала ключевые процессы: совместно с командой выработала правила постановки задач и регламент работы в Jira, создала матрицы ответственности, схему жизненного цикла проекта, шаблоны для оценки проектов и документы в поддержку продаж.

Результаты за 2023 год:

- Подразделение завершило год с положительным финансовым результатом.
- Достигнута плановая коммерческая утилизация 70% (при целевом показателе от 160 часов), что подтвердило эффективность внедрённых процессов.
- Показатель рекласса (пересогласование сроков/бюджетов) выполнен выше плана - проекты закрывались с получением планового объёма финансирования.
- В портфеле 17 проектов, количество проблемных сокращено до 2.

(При реструктуризации управления в конце 23 года на основе достигнутых мной результатов получила предложение о повышении - возглавить новый департамент, объединивший 4 бизнес-направления.)

Апрель 2022 —
Сентябрь 2023
1 год 6 месяцев

Первый БИТ

Россия, www.1cbit.ru/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Руководитель отдела внедрения Битрикс24

Управление полным циклом работ по направлению Битрикс24 (корпоративные порталы, CRM, сайты). Отвечала за production и delivery (с момента трудоустройства), а с марта 2023 — также за пресейл и продажи.

Команда до 12 человек: аналитики, разработчики, РП, менеджеры продаж.

Операционное управление и повышение эффективности:

- Построила систему регулярного менеджмента в отделе, что привело к ускорению процессов, повышению маржинальности и закрываемости проектов в срок.
- Внедрила release-практики: определила регламент, что улучшило качество разработки и пользовательский опыт.
- Автоматизировала операционную деятельность: построила автоматизированную отчётность по отделу, настроила автоматизацию создания задач и учёта часов.

Развитие экспертизы и коммерциализация:

- Создала систему сохранения и передачи знаний: запустила базу знаний отдела, регулярные часы развития и мозговые штурмы.
- Усилила команду аналитиков и сформулировала для них план развития.
- Стандартизировала коммерческие процессы: проаудировала и адаптировала рамочные договоры, создала и внедрила в Б24 форму КП для ускорения создания предложения на базовое внедрение, разработала калькулятор для типовых предложений и интеграций.
- Запустила новые продукты и форматы: внедрила и вывела на рынок концепцию технической поддержки «за часы», создала первый видео-кейс и демо-портал, провела первые вебинары.

(В результате production подразделения стал управляемым и эффективным. Для дальнейшего роста бизнеса требовалось усиление и систематизация пресейла и продаж, что выходило за рамки моей зоны ответственности и доступных ресурсов компании. Данный опыт чётко определил для меня вектор дальнейшего профессионального развития.)

Ноябрь 2016 —
Апрель 2022
5 лет 6 месяцев

DD Planet

Россия, www.ddplanet.ru/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов

предприятия, ИТ-консалтинг

Руководитель отдела ведения проектов

Ответственность за полный цикл реализации digital-проектов от оценки и планирования до сдачи клиенту.

Распределенная команда до 20 человек: менеджеры проектов (РП), проектировщики интерфейсов, дизайнеры, верстальщики, разработчики, тестировщики.

Портфель до 25 параллельных проектов: от веб-разработки (B2B/B2C сервисы, порталы, корпоративные сайты, интернет-магазины) до digital-маркетинга (seo, реклама, вебаналитика - до 2018 г.).

Построение и масштабирование service-подразделения:

- Создала и отладила процесс delivery: от экспертных продаж и оценки проектов до контроля сроков, бюджетов и финального внедрения.
- Выстроила систему клиентоориентированности: управляла лояльностью ключевых заказчиков, консультировала с позиции эксперта (Product Owner, UX, digital-маркетинг), проводила стратегические сессии.
- Разработала и внедрила управлеченческий контур: сформировала бюджет отдела, систему мотивации, стандарты и регламенты, регулярную отчётность для руководства.

Управление командой и ресурсами:

- Отвечала за полный цикл работы с персоналом: подбор (включая узких специалистов), адаптация, развитие, решение конфликтов внутри команд.
- Осуществляла ресурсный менеджмент и приоритизацию задач в условиях высокой нагрузки (25+ активных параллельных проектов).

Технологический стэк: PHP (1С-Битрикс), .NET, Python.

За 5.5 лет обеспечила операционную стабильность и масштабирование отдела в период активного роста компании. Создала и поддерживала сбалансированную структуру (процессы, управление командой, контроль портфеля), которая позволила надёжно реализовывать увеличивающийся поток проектов, сохраняя качество и соблюдение сроков.

Январь 2006 —
Сентябрь 2016
10 лет 9 месяцев

Ранняя карьера

Москва

Основа профессиональной экспертизы

1. Web Advance (2006–2008) — путь от редактора сайта до заместителя генерального директора в digital-агентстве.

- Основала отдел контента, наладила процессы работы с авторами и копирайтерами.
- Перешла в управление проектами: разработка концепций, ТЗ, руководство проектной группой (до 10 человек), взаимодействие с клиентами.
- На позиции замгендира: участвовала в стратегическом планировании, управляла ключевыми клиентами, внедряла системы оценки проектов и предпродажной аналитики, бюджетирование (MS Project). Получила статус для компании сертифицированного партнёра 1С-Битрикс.

2. Adlabs (2009–2013) — заместитель руководителя отдела создания сайтов в ГК.

- Полный цикл проектов: от pre-sales (тендеры, КП, презентации) и аккаунтинга до управления производством (дизайн, разработка).
- Развивала клиентские отношения и продавала смежные услуги (SEO, контекстная реклама, вебаналитика).

3. Медиагруппа «Акцион-МЦФЭР» (2013–2014) — руководитель интернет-отдела.

- Управляла отделом, отвечающим за производство и развитие портфеля digital-проектов: 3 электронных журнала, 2 сайта печатных СМИ, 10+ вспомогательных сервисов (образование, конкурсы, мероприятия).
- Руководила блоком интернет-маркетинга: разработка стратегии, контроль контекстной рекламы, SEO, лидогенерация.
- Отвечала за планирование, бюджетирование и ежемесячную отчётность по всем проектам отдела.
- Достижения: Запуск нового журнала и нескольких сайтов. Достигнуты ключевые плановые показатели по лидогенерации и «новым» продажам (+20%), обеспечен существенный прирост органического трафика (+43%).

4. Chaser / Calltouch (2014–2016) — переход в IT-продукт. Роли руководителя отдела по работе с партнёрами и директора по развитию.

- В партнерском отделе: повышала ценность клиента (LTV) через продуктовые улучшения и data-driven маркетинг. Запустила процесс сбора обратной связи, внедрила систему триггерных рассылок и динамическую отчётность.
- Как директор по развитию: отвечала за продукт (юзабилити, функционал, аналитика), аккаунтинг и интернет-маркетинг (SEO, контекст, SMM).
- Ключевой результат: рост LTV на 70% и снижение оттока клиентов (churn rate) на 29% за счёт улучшения продукта и маркетинга.

Итог раннего периода: Сформировала универсальный навык управления полным циклом - от анализа рынка и продажи идеи через выстраивание процессов производства до получения измеримого бизнес-результата. Заложила основу экспертизы в digital-проектах, клиентоориентированности и процессном подходе.

Образование

Высшее

2005
Высшее

**Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства финансов Российской Федерации, Москва**

Налоги и налогообложение, Налоги и налогообложение

Повышение квалификации, курсы

2009
RMA
ГУУ, менеджмент в IT

Тесты, экзамены

2009
Онлайн-курсы 1С-Битрикс
1С-Битрикс, Контент-менеджер, Администратор, Многосайтовость, Интеграция, Веб-компоненты

Навыки

Знание языков
Русский — Родной
Английский — B1 — Средний
Испанский — A1 — Начальный

Навыки
P&L Операционное управление Управление эффективностью
Управление портфелем проектов Управление производством Финансовое планирование
Бюджетирование Разработка и внедрение KPI Антикризисное управление
Оптимизация бизнес процессов Командообразование Управление ресурсами Agile Waterfall

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

Руководитель в IT с экономическим образованием и опытом полного цикла в digital. Мой профессиональный фундамент - это создание и монетизация собственных интернет-проектов от контент-редактора и нанимающего менеджера до верстальщика, seo-специалиста и веб-аналитика.

Этот опыт дал мне ключевое преимущество - способность быть «переводчиком» между бизнесом и технологиями, понимать не только задачи заказчика, но и реальную стоимость их достижения, учитывая технические и организационные ограничения.

Поэтому, выстраивая проектный офис, я создаю не идеальные на бумаге бизнес-процессы, а жизнеспособные и масштабируемые, в балансе целей бизнеса и возможностей производства.

С 2012 года, после успешного выхода из собственного бизнеса, я концентрирую весь этот опыт исключительно в корпоративной сфере, фокусируясь на управлении IT-производством. Ищу позицию Директора по внедрению, где смогу применить свой опыт полного цикла для построения эффективного, прибыльного и клиентоориентированного департамента реализации.