

ПАВЕЛ ДИДЕНКО

FRACTIONAL CHIEF OF STAFF

Сложные вопросы · подготовка решений · организация исполнения

didenko.su · pavel@didenko.su · Telegram: @pavel_didenko · +7 921 712-44-88

Калининград · удалённая работа · командировки



Собираю целую картину

Из того, что разные участники видят по отдельности.



Принимаю решение и отвечаю за него

Когда решение входит в мой мандат.



Довожу решение до исполнения и результата

Через людей, договорённости и контроль выполнения.

01 ПРОФИЛЬ

Операционный руководитель с более чем 18-летним опытом в IT, цифровых продуктах и технологических компаниях. Сейчас работаю с основателями и руководителями над вопросами, для которых пока нет одного человека, отвечающего за результат, или для решения которых нужно согласовать работу нескольких отделов, специалистов и внешних участников.

Собираю факты, помогаю подготовить решение и организую исполнение. Если новый участок работы уже нужен компании, но постоянного руководителя для него ещё нет, могу временно взять его на себя, наладить работу и затем передать человеку, который будет отвечать за неё дальше.

02 ТЕКУЩАЯ ПРАКТИКА

Didenko.su / частная практика

Fractional Chief of Staff · с марта 2020 года по настоящее время

Работаю с основателями и руководителями технологических компаний над важными вопросами, которым нужен отдельный человек, способный собрать ситуацию целиком и организовать следующий шаг. Обычно это происходит, когда вопрос затрагивает несколько отделов и внешних участников, исходная картина собрана не полностью, приоритеты расходятся или новый участок работы ещё не получил постоянного руководителя.

01 Собрать руководителей и специалистов, определить, какие решения нужны, кто их принимает и кто отвечает за результат.

02 Восстановить факты, ограничения и уже принятые решения, если сведения распределены между несколькими участниками.

03 Подготовить материалы так, чтобы руководителю оставалось принять решение, а не заново восстанавливать всю историю вопроса.

04 Организовать исполнение уже принятого решения, если оно затрагивает несколько отделов, специалистов или подрядчиков.

05 Поставить задачу внешнему специалисту, собрать предложения, помочь выбрать подрядчика и вести дальнейшую работу с ним.

06 Временно взять на себя участок работы без постоянного руководителя, наладить его и затем передать человеку, который будет отвечать за него дальше.

07 Разобраться в новом направлении, собрать данные и подготовить для руководства варианты дальнейших действий.

Основание опыта: 18+ лет в технологических компаниях, руководство digital-агентством, пять лет COO, международная интеграция компаний, сделки, собственный продукт и работа с ранними технологическими командами.

Tapcore, Airpush, Airnow

Chief Operating Officer, Tapcore · август 2015 по февраль 2020

Tapcore был технологическим B2B SaaS-стартапом. После объединения с Airpush, международной рекламной технологической компанией, бизнес вошёл в более крупную группу. После объединения дополнительно выполнял задачи Chief of Staff для руководства группы.

- На раннем этапе отвечал за финансовые, кадровые, договорные и административные вопросы. По мере роста компании участвовал в создании постоянных процессов и передаче регулярной работы профильным руководителям и специалистам.
- По поручению CEO и других руководителей собирал сведения по вопросам нескольких подразделений, готовил материалы для решений, подключал специалистов и контролировал выполнение договорённостей.
- Участвовал в интеграции подразделений после объединения компаний: вместе с CEO и СТО разбирал структуру индийской команды, роли и зоны ответственности; работа затем затронула внешнюю команду на Филиппинах.
- Участвовал в подготовке европейского финансирования и международных сделках. В случае GMobi координировал участников, документы и внешних специалистов, затем участвовал в последующей интеграции.
- При работе с унаследованным после объединения партнёром участвовал в переговорах по задолженности, координировал техническую проверку претензий и подготовку юридической позиции, затем представлял компанию на заседании международного арбитража в Дубае; решение было вынесено в пользу компании.

04 ДРУГИЕ КОМПАНИИ И ПРОЕКТЫ

Deva / Wellbe

Chief of Staff / Growth & Operations Advisor · февраль по ноябрь 2021

Ранний стартап в сфере цифрового здоровья. Исследовал рынок США и участвовал в подготовке англоязычного предложения.

- Брал на себя участки работы без постоянного руководителя: клиентские операции, загрузку наставников, CRM и календарь, документы и расчёты, отдельные задачи разработки и партнёрские проекты.
- Когда продажи оставались без постоянного ответственного, погрузился в клиентский путь. В августе 2021 года провёл более 100 консультаций; по внутреннему учёту за этот месяц более 60% состоявшихся консультаций завершились покупкой.

MVP Lab / Bevy One

Business Development Manager · май 2024 по август 2025
Director of Strategy & Growth · сентябрь по декабрь 2025
Отдельные проектные задачи · с января 2026

Разработка цифровых продуктов и решений с искусственным интеллектом; международные проекты через Bevy One.

- Проводил первичные встречи, уточнял бизнес-задачу, ограничения и ожидаемый результат; готовил брифы, коммерческие предложения и предварительные планы работ.
- Согласовывал действия заказчика, агентства и команды разработки, фиксировал требования и решения. В роли Director of Strategy & Growth участвовал в проверке новых рынков и коммерческих сценариев.

05 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ

Keiss Media

Клиентские проекты, затем генеральный директор · июль 2011 по январь 2015

Цифровое агентство полного цикла. Вырос из клиентской и проектной роли до управления компанией. Руководил проектами для KFC, PayPal, Philip Morris и рекламных агентств. Для компании McDonald's к Олимпиаде 2012 года вместе с командой перевёл решение в веб-формат и обеспечил запуск к сроку.

Собственный мобильный продукт

Основатель / продюсер · январь по август 2015

Запустил продукт от идеи до выпуска и анализа поведения пользователей. Получил редакционное продвижение Google Play и, по внутренней аналитике, более 150 тысяч установок в первый месяц без платного продвижения.

TriHorn Productions

Клиенты и проекты · сентябрь 2007 по июнь 2011

Студия игрового и мультимедийного аутсорсинга. Требования, оценки, технические задания, планы, бюджеты, координация исполнителей, сроки и качество.

06 ОБРАЗОВАНИЕ И ЯЗЫКИ

БГАРФ, Калининград

Бакалавр, экономика / маркетинг, 2005

Русский: родной

Английский: свободный рабочий; C2 по результатам оценки Skyeng на HH.ru. Переговоры, деловая переписка, рабочие встречи и презентации.