Быстров Александр

Санкт-Петербург +7 915 488 29 08 a.s.bystrov@yandex.ru

Профессиональный профиль

Руководитель по внедрению ИИ и цифровой трансформации с 8+ годами опыта в travel-tech и международном FMCG. Создавал направления ИИ и автоматизации, руководил инженерными, аналитическими и проектными командами.

Соединяю опыт в ИТ, финансах и операциях: выбираю задачи для автоматизации, оцениваю экономику и организую внедрение решений в работу бизнеса. Работал напрямую с основателями компаний, CEO и международным руководством.

Опыт работы

06/25-06/26 **Слетать.ру** Санкт-Петербург, Россия

Руководитель по внедрению искусственного интеллекта

- Создал с нуля ИИ-направление. Руководил 12 сотрудниками: ИИ-инженерами, аналитиками и менеджерами PMO. Отвечал за выбор направлений автоматизации, распределение ресурсов, бюджет и экономику внедрений.
- За шесть месяцев запустил корпоративную ИИ-платформу с единым доступом к языковым моделям и 11 внутренним сервисам: поиску по корпоративным знаниям, анализу данных на естественном языке, обработке документов и клиентских обращений. В мае 2026 года - 250 активных пользователей платформы.
- Руководил внедрением автоматической оценки диалогов и сервиса контекста заявки. Охват проверки диалогов в одном из отделов вырос с не более 5% до 100%, время изучения заявки сократилось с 15-30 до 5 минут. Совместное применение решений помогло снизить потери от денежных ошибок бронирования на 500 тыс. рублей в квартал.
- Выстроил процессы совместной работы бизнеса, разработки и аналитики: сбор требований, приоритизацию задач, планирование, приёмку и контроль исполнения. В Jira связал задачи и проекты с трудозатратами и бюджетами, обеспечил прозрачность загрузки команд и хода работ.
- Совместно с инженерами прорабатывал архитектуру ИИ-сервисов: LLM, RAG, MCP, API-интеграции и OCR, а также аутентификацию, авторизацию и управление доступом к корпоративным данным.
- Организовал обучение сотрудников и клиентов - турагентов сети - применению ИИ. Разрабатывал учебные материалы и регламенты работы; менял цели, KPI и премирование сотрудников, закрепляя новые инструменты и процессы в ежедневной работе.

10/24-06/25 **Отпуск по уходу за ребёнком**

10/22-10/24 **AB InBev Efes** Москва, Россия

Менеджер по процессам цифровых продаж и клиентского сервиса

- Руководил центром взаимодействия с B2B-клиентами с командой до 130 человек: поддержка маркетплейса в чатах и по телефону, телефонные продажи. Совокупный объём продаж этих каналов превышал 100 млрд рублей в год.
- Разработал и реализовал стратегию развития клиентского сервиса: увеличил продажи на $1 млн, снизил ежегодные расходы на полевую команду на $1 млн и увеличил количество заказов на агента в чатах в 2,5 раза без увеличения операционного бюджета.
- Реализовал портфель из 6+ проектов автоматизации клиентского сервиса, включая речевую аналитику, RPA и маршрутизацию обращений. За четыре месяца организовал выбор и запуск речевой аналитики: провёл шесть пилотов разных решений, выбрал Т-Банк, сформировал требования и координировал заключение контракта и интеграцию.
- Управлял приоритизацией и roadmap CRM-продукта, переводил бизнес-требования в задачи для разработки. Координировал продажи, маркетинг, аналитику, финансы, ИТ и внешних поставщиков.
- Снизил долю недозвонов с 41% до 22% за шесть месяцев: изменил маршруты обзвона и процесс сбора контактов, работал с операторами связи над исключением номеров из спам-листов.
- Обновил программы обучения, адаптацию, скрипты и стандарты работы операторов и тимлидов. Отвечал за безопасные процессы работы с персональными данными.

10/20-10/22 **AB InBev Efes** Москва, Россия

Менеджер по управленческой отчётности и прогнозированию

- Отвечал за консолидацию, анализ и прогнозирование P&L, CAPEX и OPEX России и Украины; участвовал в годовых стратегических и бюджетных циклах.
- Руководил внедрением сценарной модели прогнозирования с точностью более 95%; анализировал влияние объёмов, цен, продуктового портфеля и затрат на финансовый результат.
- Организовал сбор данных более шести функций, автоматизировал Excel- и BI-отчётность; представлял выводы и рекомендации CEO, финансовому директору и глобальному руководству.

08/18-10/20 **AB InBev Efes** Москва, Россия

Руководитель IT-проектов

- Руководил цифровыми проектами в России и странах СНГ на стыке финансов, продаж, логистики и внутренних сервисов.
- Заложил основу корпоративного центра RPA: сформировал функцию и команду, организовал поиск процессов для автоматизации и запустил первую волну из 10 роботов с эффектом 7 FTE. Впоследствии компания масштабировала направление до 200+ роботов.
- Участвовал во внедрении и развитии корпоративных систем TMS, ERP и MRP. Координировал внешних специалистов и взаимодействие с поставщиками, включая SAP и Accenture.
- Разработал стратегию развития e-commerce в России, провёл первые переговоры с Ozon и Яндекс Маркетом и руководил запуском B2B-маркетплейса компании.

12/17-07/18 **Procter & Gamble** Санкт-Петербург, Россия

Менеджер по внедрению проектов

- Руководил запуском новой производственной линии мощностью более 1 млн единиц продукции в год: от проектирования процесса и расчёта бюджета до закупки оборудования и формирования производственной команды.

Образование

2017 **University of Cambridge**
Judge Business School, MPhil Management (лучший консалтинговый проект для национального банка)

2016 **University of Exeter**
MEng Civil Engineering (инженер ПГС, диплом с отличием)

2012 **Prior Park College**
Bath, A-levels (A*ABB), SAT 1500, IELTS 8.0

Дополнительные навыки

Языки: Русский - родной; английский - C2.

Технологии: LLM, RAG, MCP, AI-агенты, API-интеграции, OCR, SQL-аналитика; OpenWebUI, OpenRouter, OpenAI, Claude, Gemini, локальные LLM. Jira, Confluence, Excel, Power BI, Blue Prism, речевая аналитика Т-Банка.

Ключевые компетенции

Внедрение ИИ и цифровая трансформация · Автоматизация бизнес-процессов · Управление изменениями и командой · Стратегическое планирование · Управление проектами, портфелем и PMO · Управление продуктом · Бизнес-анализ · Бюджетирование и финансовое прогнозирование · Кросс-функциональное взаимодействие · Управление подрядчиками · Цифровые продажи и клиентский сервис

Telegram: @abyst **linkedin.com/in/bystrov1**