Владислав Гагарин



Head of product / Руководитель продуктового направления

Fintech, Payments, B2B/B2G, платформенные продукты

Москва | t.me/VMGGG | +7 916 169-89-67 |

vladislav.gagarin@gmail.com | linkedin.com/in/vladislav-gagarin/

Более 15 лет развиваю продукты в финтехе, платежах и транспортных технологиях. Управляю B2B / B2B2C / B2G-продуктами на всех этапах: от разработки стратегии и финансовой модели до запуска и масштабирования.

Работаю с прямыми подчинёнными и кросс-функциональными командами: согласовываю приоритеты и ресурсы со стейкхолдерами, организую совместную работу продуктовых менеджеров, аналитиков, разработчиков, продаж и поддержки. Помогаю специалистам с разными задачами и интересами находить общий язык, уделяю внимание развитию команды.

В АТОЛ отвечал за P&L и управлял портфелем платёжных терминалов и сервисов. Под моим руководством команда вывела на рынок два продукта, продажи которых за три года составили 230 млн рублей. Развитие платёжных методов и интеграций помогло увеличить объём платежей (TPV) на 35% год к году.

Применяю AI-инструменты, чтобы улучшать процессы подготовки требований, поддержки и аналитики.

Опыт работы (более 15 лет)

Head of product, Сервисный центр «Трансителематика» | сентябрь 2025 — июль 2026

Лидер отрасли по поставкам оборудования и ПО для общественного транспорта. Зона ответственности - продукты, связанные с платежами и обслуживанием пассажиров.

Достижения

- Сформировал новое УТП для линейки решений безналичной оплаты и учета пассажиропотока (оборудование + SaaS), рассчитал TCO и защитил экономику проекта перед руководством и ведущими участниками рынка.
- Запустил новый продукт «Резервная навигация при отсутствии GPS» для B2G/B2B-рынка, проведя пилот и сформировав P&L-модель.
- Подготовил пятилетний сервисный контракт **на 150 млн руб.** по обслуживанию оборудования на 7 000 ТС, проведя переговоры, пилот и конкурсные процедуры.
- Ускорил разработку и аналитику **на 15%**, внедрив в параллельном проекте AI-инструменты (LLM/RAG) в 3 команды для автоматизации ТЗ, поддержки и аналитики рынка.

Обязанности

- Разработка и реализация продуктовой стратегии, определение Vision и Roadmap продуктового портфеля.
- Управление P&L продуктов, финансовое моделирование, обоснование инвестиций и защита продуктовой стратегии перед акционерами и CEO.
- Руководство и развитие продуктовой команды (менеджеры продуктов, архитекторы, разработчики), развитие практик продуктового управления.
- Управление Go-to-Market (GTM) стратегией, взаимодействие с ключевыми B2B/B2G-стейкхолдерами и партнёрами.
- Финансовое моделирование и экономическое обоснование коммерческих предложений.
- Переговоры и проведение конкурсных процедур.

Дополнительная информация

Причина ухода: фактические задачи и зона ответственности отличались от согласованных при найме.

Руководитель продуктового направления, АТОЛ | январь 2021 — май 2025

Оборудование и программное обеспечение для сферы ритейла. Зона ответственности - управление продуктовым направлением Транспорт и курьеры с расширением на QR платежи.

Достижения

- Обеспечил выручку 230 млн руб. (12 000 устройств) за 3 года за счет запуска с нуля линейки платежных терминалов для сегмента Транспорт и курьеры, а также построения P&L, процессов продаж и сопровождения.
- Сократил портирование ПО партнеров с 6 до 2 месяцев за счет создания платежного SDK, ставшего основой для всех Android-продуктов компании.
- Увеличил объем платежей (TPV) на 35% YoY за счет интеграции BNPL и СБП (QR-платежей) в продукты Sigma и Frontol.
- Сократил time-to-onboarding с 3 до 2 дней и увеличил конверсию в активных пользователей на 10 п.п. за счет оптимизации воронки подключения клиентов.
- Разработал и запустил MVP системы управления терминалами (TMS) на 5 000 устройств, обосновав необходимость продукта и защитив его концепцию.
- Обеспечил продвижение продуктов на профильных отраслевых форумах, неоднократно выступая в качестве спикера перед аудиторией более 400 участников.

Обязанности

- Управление полным жизненным циклом продукта: портфелем платежных терминалов, TMS, SDK, BNPL-, QR-сервисов.
- Разработка продуктовой стратегии, видения и Roadmap; формирование и приоритизация backlog.
- Исследования рынка, конкурентный анализ и CustDev.
- Финансовое моделирование, расчет юнит-экономики и оценка окупаемости (P&L, ROI, NPV, PP).
- Управление командой из 10+ специалистов: Product Manager, аналитики, frontend-, backend- и DevOps-разработчики, дизайнеры, продажи и поддержка.
- Взаимодействие со стейкхолдерами и синхронизация команд, согласование приоритетов, ресурсов и решений по продукту.
- Вывод продуктов на рынок (Go-to-Market) и развитие партнерских интеграций, презентации решений клиентам и на отраслевых мероприятиях.

Руководитель транспортного направления, НСПК | ноябрь 2016 — декабрь 2020

Национальная система платежных карт – оператор платежной системы «Мир».

Достижения

- Оптимизировал экономику транспортного эквайринга и сохранил маржинальность НСПК, разработав экономическую модель и запустив специальный транспортный тариф платежной системы «Мир».
- Обеспечил прием карт «Мир» в первых 20 регионах России, организовав системное взаимодействие с банками, вендорами и операторами оплаты проезда.
- Создал и запустил в промышленную эксплуатацию Транспортную процессинговую платформу НСПК, обеспечив универсальный механизм оплаты проезда с расчетной пропускной способностью до 5 млрд транзакций в год.
    - Ускорил подключение новых регионов, исключил затраты на повторные интеграции за счет создания единой интеграционной модели НСПК, обеспечившей банкам доступ ко всем регионам, а операторам – смену эквайера без доработок..
    - Расширил охват и функциональность платформы за счет проектирования и реализации поддержки региональных и федеральных льгот на проезд.

Образование и повышение квалификации

- **Zerocoder:** обучение Prompt Engineering, AI-консалтинг, AI-прототипированию, работа с агентами.
- **OTUS:** Product Manager IT-проектов.
- **Eduson:** Финансовое моделирование.
- **Тверской государственный университет:** магистр математики (математик-программист), специализация «Математические методы в экономике».

Навыки

Управление продуктовым портфелем и стратегия | P&L и Unit-экономика | Масштабирование B2B/B2B2C/B2G продуктов | Лидерство и развитие продуктовых команд | Go-To-Market (GTM) стратегия | Платежная инфраструктура и процессинг | Платформенные решения и SDK | Применение AI (LLM/RAG) в продуктах и процессах | Английский уровня B2.

Инструменты

Jira | Confluence | Miro | Figma | Excel | SQL | Power BI | Codex | Perplexity | LLM | RAG | AI Agents | AI-прототипирование | EMV | NFC | СБП | эквайринг | процессинг | эмиссия | клиринг | QR | ECOM | BNPL.