

Станислав Гринченко

Product Manager / Product Owner · Delivery Lead — AI-native builder

Фаундер-оператор с 12-летним опытом управления. Строю и довожу продукты до результата — теперь с использованием AI-разработки.

Санкт-Петербург, РФ · готов к релокации
grinchenkoss@gmail.com · Telegram @grinchenkoss
github.com/Grinchenkoss
youtube.com/@pcproject

Серийный предприниматель и продуктовый руководитель. С 2014 года веду производственную компанию (команда до 15, оборот 15–20 млн ₽). В 2022 основал **международную компанию (Кыргызстан)** — финтех/телеком-сервис, вернувший ~**12х вложений** и работающий автономно. Как фаундер mobility-маркетплейса («Airbnb для парковок») привлёк инвестора и довёл продукт до MVP высокой готовности. С помощью AI (Claude Code) **лично спроектировал и вывел в эксплуатацию CRM/ERP-систему** (~58 000 строк). Академический бэкграунд в нейросетевом моделировании. Сильные стороны — системность, доведение до результата и международный опыт (КР, ОАЭ).

КЛЮЧЕВЫЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- **Результат до конца.** Не бросаю проекты на полпути — довожу до работающего результата.
- **P&L и операции.** 12 лет реальной ответственности за деньги, команду и процессы бизнеса.
- **Системность.** Внедряю стандарты и регламенты — навожу порядок в работе команд.
- **AI-native.** Строю продукты с Claude Code; понимаю разработку изнутри, говорю с командой на одном языке.

ОПЫТ

Founder & Product Lead — ПаркТех / «Парковочка» (P2P-маркетплейс, mobility)

2024 – наст.

«Airbnb для парковок» в России: владельцы сдают парковочные места, водители арендуют на любой срок. Идея — моя, реализация — с командой.

- Автор идеи и продуктовый лидер: сформулировал концепцию маркетплейса, **привлёк частного инвестора (2025)** и собрал команду; довёл продукт от идеи до MVP высокой готовности.
- Отвечал за продуктивное видение, юнит-экономику и дорожную карту монетизации (комиссия с аренды, реклама, страхование, смежные сервисы), взаимодействие с разработкой и инвестором.

- Зарегистрировал юрлицо — ООО «ПаркТех» (2025). Сейчас развиваю в сниженном темпе по приоритетам ресурсов; планирую масштабировать с применением AI-разработки.

Основатель — **Thuraya** (финтех/телеком-сервис, международная компания, Кыргызстан)

2022 – наст.

Сервис пополнения баланса спутниковых телефонов Thuraya. Официальное юрлицо в КР; бизнес работает автономно.

- Основал бизнес с нуля и вывел на самоокупаемость; **вернул ~12х первоначальных вложений**; операции идут автономно (офис и сотрудник в Бишкеке).
- Запустил полноценный продукт: сайт (thuraya.online) + CRM + Telegram-бот для пополнений, приём онлайн-оплат (ЮKassa), отказоустойчивая архитектура на нескольких серверах.
- Проработал юридическую упаковку: публичная оферта и переквалификация продукта в информационно-консультационную услугу под регуляторные ограничения.
- Международный B2B: работа с контрагентами из **ОАЭ**; продажи в Кыргызстане и запуск в России.

Основатель и управляющий — **Alias Bakery** (кондитерское производство, СПб)

2014 – наст.

Полная ответственность за бизнес: стратегия, финансы, команда, продукт, клиенты.

- Построил компанию с нуля; управлял командой до 15 человек, годовой оборот 15–20 млн ₽.
- Внедрил стандарты, регламенты и учётные процессы — навёл системность в производстве, продажах и доставке.
- **Провёл цифровую трансформацию бизнеса**: спроектировал и запустил собственную CRM/ERP-систему (см. ниже), переводя все операции — заказы, оплаты, доставку, производство — в единую цифровую среду.
- Провёл бизнес через кризисные периоды с сохранением ядра команды и операций.

Создатель и продукт-оунер CRM/ERP «Alias» — **собственная разработка с AI**

2025 – наст.

Production-система управления кондитерским бизнесом, построенная лично с помощью Claude Code. В ежедневной эксплуатации.

- Спроектировал и реализовал полноценную CRM/ERP (~58 000 строк кода): backend на FastAPI/PostgreSQL, frontend на React/TypeScript.
- Через систему за 2025–2026 прошло **972 заказа, 1017 клиентов, ~11,2 млн ₽** (средний чек ~11,5 тыс ₽); используется командой ежедневно.
- Модули: заказы и состав, справочники, предоплаты и оплаты, доставка с картой и геокодингом, аренда оборудования, производство, печатные шаблоны, закрытие дня, учёт курьеров и агентов с комиссиями.
- Интеграции: онлайн-оплаты (ЮKassa), банк (Точка), бухгалтерия (МойДело), Yandex Maps, облако (Nextcloud), 6 каналов обращений (VK, Telegram, Instagram, WhatsApp, TikTok, MAX).

Сооснователь — **кофейня Simple** (Бишкек, Кыргызстан)

2024

Полный предпринимательский цикл: запуск → упаковка → продажа готового бизнеса.

- С партнёром открыл кофейню, упаковал как готовый бизнес «под ключ» и продал с прибылью (~+20% к вложениям) — успешный exit за один год.

Создатель цифровых продуктов — личные AI-проекты 2025 – наст.

Самостоятельная разработка продуктов с помощью AI (Claude Code) — github.com/Grinchenkoss.

- VPN-сервис (БРО ВПН), персональная веб-консоль-ассистент для оркестрации AI-агентов и другие работающие продукты.
- Готовлю линейку следующих проектов, включая маркетплейс туров по РФ и СНГ и конструктор маркетплейсов.

Комендант общежития — ранний управленческий опыт до 2014

- Организация и распределение персонала, хозяйственное управление, работа с людьми.

НАВЫКИ

Управление и продукт

Product Management

Delivery / Project Management

Найм и команда

Операционка

Переговоры

P&L

Стратегия

Клиентский сервис

AI и технологии

Claude Code / AI-агенты

Промпт-инжиниринг

HTML/CSS/JS (база)

Git / деплой

No-code

API

SQL / БД

Инструменты: Trello, amoCRM / Bitrix24, Google Sheets / Excel

ОБРАЗОВАНИЕ

- **Высшее (специалитет)** — Землеустройство и кадастры.
- **Аспирантура** (окончена, без защиты) — тема исследования: *применение нейросетевого моделирования для корректного определения кадастровой стоимости земель* (прозрачность и справедливость налогообложения недвижимости).
- Открыт к профильной сертификации (Product / Agile) параллельно работе.

ЯЗЫКИ

Русский — родной · Английский — B2 (уверенный, к интервью готовлюсь)