

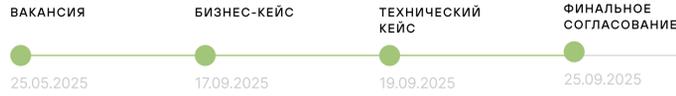


СООТВЕТСТВИЕ

95%

1 • 36

📄



➡️ На следующий этап

Вывод



Иван быстро погружается в проблематику, выстраивает последовательную логику рассуждений на основе данных и пользовательских сигналов, демонстрирует решительность и способность корректировать действия по мере появления новой информации. Высокая скорость мышления и работы позволяет ему эффективно продвигаться к результату. При этом в ряде случаев наблюдается склонность к преждевременной приоритизации и избыточной проработке без достаточной опоры на ценность для пользователя и вовлечённость команды.

Для дальнейшего профессионального роста рекомендуется:

- глубже анализировать контекст перед принятием решений,
- формулировать критерии успеха через измеримый бизнес-эффект,
- системно интегрировать исследования, работу с рисками и задачи развития команды в практику управления продуктом.

Ключевые индикаторы

141 • 380

Клиентская грамотность

- Работа с кач. данными
- Кач. исследования

Работа с данными

- Метрики
- Работа с колич. данными

Соотношение типов данных в решении

- 70% Качественные
- 30% Количественные
- 20% Смешанные

Анализ и синтез

- Декомпозиция проблем
- Формирование решений
- Проектирование системных изменений

Масштаб влияния

- На уровне команды
- За пределами команды
- На уровне всей организации

Влияние на уровне организации

- Планирование
- Метрики и КПЭ
- Исследования
- Сотрудники
- Продукт
- Инженеры

Планирование и реализация

- Постановка целей
- Управление зависимостями
- Управление сроками
- Управление рисками
- Управление командой
- Оптимизация процессов

Подход к решению

- Технический фокус
- Процессный фокус
- Фокус на людях

Соответствие ключевым задачам вакансии

- Лидерство в развитии цифровых сервисов для инфраструктуры приёма платежей
- Формирование профессионального сообщества разработчиков и организация профильных мероприятий
- Внедрение автоматизированного тестирования пользовательского интерфейса в жизненный цикл разработки
- Переход на инфраструктуру Kubernetes

Компетенции

Клиентская грамотность 3.3

1 2 3 4 5

Кандидат демонстрирует чёткое понимание пользовательских сегментов и ключевых потребностей, связывает цели клиентов (рост, монетизация) с развитием продукта. В рамках кейса использовал обратную связь и результаты качественных исследований. Предложил доработку карты клиентского пути с использованием подхода Jobs to Be Done для выявления точек роста. Проявляет системный подход к решению задач как на индивидуальном, так и на командном уровне. Есть потенциал для масштабирования практик на несколько команд.

Подробнее >

Работа с данными 3.3

1 2 3 4 5

Быстро ориентируется в количественных показателях: в кейсе выявил снижение пользовательских метрик и предложил проведение A/B-тестирования. Способен связывать показатели с пользовательскими задачами. Вместе с тем выбор ключевого показателя не всегда достаточно сфокусирован, стремится анализировать широкий набор метрик. Зона развития — выделение одного приоритетного показателя и концентрация усилий на его системном улучшении.

Подробнее >

Анализ и синтез 4.3

1 2 3 4 5

Выделяет взаимосвязанные проблемы: снижение доверия к данным как основе ценности продукта, падение конверсии в бесплатном тарифе и снижение выручки в сегменте налоговой отчётности. Объединяет финансовые данные, отчёты службы поддержки и результаты ретроспектив, сочетая количественные и качественные источники. Демонстрирует зрелость в работе со сложными многослойными задачами и способность принимать решения в условиях неопределённости.

Подробнее >

Планирование и реализация 3.3

1 2 3 4 5

Строит планы на разных горизонтах — от двухнедельных шагов до квартальных целей. Сочетает точечные улучшения с системными изменениями, формирует критический путь проекта, управляет межкомандными зависимостями. В кейсе предложил проведение экспериментов и вовлечение аналитиков, кросс-функциональных команд, маркетинга и PR для снижения рисков. Подход ориентирован на достижение ключевых бизнес-результатов.

Подробнее >

Лидерство 2.3

1 2 3 4 5

Выстраивает рабочие отношения через регулярные индивидуальные встречи, вовлекает ключевых участников и заинтересованные стороны в решение задач. Переводит стратегические цели в конкретные действия для команды. Зоны дальнейшего развития описаны в дополнительных материалах.

Подробнее >

Коммуникация 3.3

1 2 3 4 5

Демонстрирует уверенную и гибкую коммуникацию. Презентация кейса была логично структурирована, сложные идеи объяснялись понятным языком. В ходе интервью адаптировался к вопросам, приводил уточнения и примеры. В стрессовых ситуациях возможен уход в избыточную детализацию.

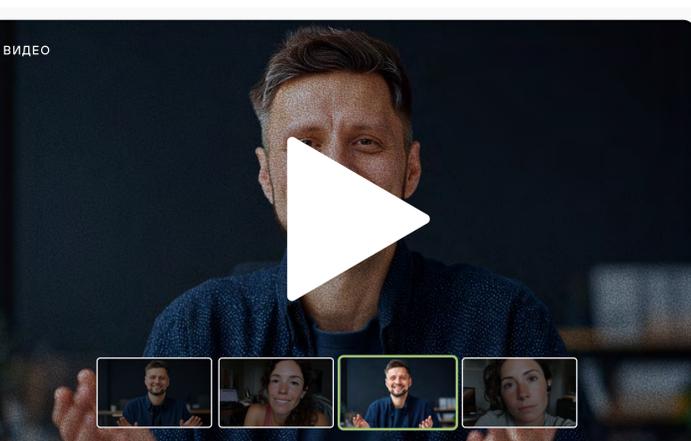
Подробнее >

Рефлексия 3.3

1 2 3 4 5

Проявляет развитую способность к самоанализу и внутреннюю ответственность за результат. Критично оценивает собственный опыт, иногда излишне строго. Использует инструменты рефлексии и интегрирует их в личную практику и командные процессы, формулирует предложения по улучшению.

Подробнее >



ВИДЕО

АРТЕФАКТЫ

- Результаты опроса <https://drive.google.com/file/d/1Y11dxN2jR-rPv21jW4564eYPGxzXpKDHYHN/view>
- Транскрипт видео <https://drive.google.com/file/d/1Y11dxN456ZjR-rPv21jWeyPGxzX46pKDHYH4/view>
- Резюме <https://drive.google.com/file/d/1Y11dxN2jR-rPv21jWeyPGxzX67756GG33333/view>