

Иван Лопатин

Внедрение ИИ и автоматизация процессов · Интеграция CRM/ERP · Приживаемость решений

vanche96@gmail.com · +66812953795 LINE · +79137072313 WhatsApp/Telegram · linkedin.com/in/ivan-lopatin-lead · portfolio.velopilot.org

Паттайя, Таиланд · открыт к релокации, в том числе в Бангкок

~180 ч ВОЗВРАЩЕНО В МЕСЯЦ	–70% ЦИКЛ ОТЧЁТНОСТИ	3 АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ФУНКЦИИ БИЗНЕСА	5,4× РОСТ ВЫРУЧКИ
------------------------------	-------------------------	--	----------------------

О СЕБЕ

Нахожу ручную работу, которая дороже всего обходится компании, и превращаю её в процесс, которым команда продолжает пользоваться. Восемь лет вёл коммерческую операцию целиком — **~150 сделок в месяц, ~200 SKU, ~2 000 активных B2B-клиентов** — и это дало то, чего не хватает большинству ИИ-проектов: понимание, где работа ломается на самом деле. За последние два года автоматизировал приём заявок, отчётность и контент для маркетплейсов в этой компании: **около трёх часов в день возвращено каждому менеджеру, цикл отчётности сокращён с недели до двух дней**, внешний дизайн заменён внутренним конвейером. Затем обучил людей, которые владеют этими процессами, и довёл до состояния, когда они работают без меня. Делаю то же самое для внешних заказчиков и веду собственные ИИ-продукты в продакшене — это держит меня честным насчёт того, где такие системы ломаются.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Внедрение ИИ: обследование процессов и оценка их стоимости · проектирование агентных сценариев и tool-calling · LLM-инструменты и промптинг · ИИ-агенты поверх данных компании (Claude Code, Codex) · тестирование надёжности · внедрение, регламенты и обучение сотрудников

Системы и интеграции: amoCRM · HubSpot · Salesforce · 1C · МойСклад · REST API и вебхуки · Salesbot · Power BI · Power Automate · автоматизация процессов в amoCRM / Salesbot · Python (AI-ассистированный) · продвинутый Excel / Sheets

Командная работа: владелец продукта в недельных спринтах с дейли · Jira · Slack · GitHub · Google Workspace · сбор требований · внедрение и обучение · работа с подрядчиками

ОПЫТ РАБОТЫ

Менеджер — коммерческие операции, внедрение ИИ и автоматизация

ТМ «АКТРУ» · ООО «АННЭКО» / «ЭКОЛАЙН» · Россия | август 2018 — август 2026

- Провёл программу внедрения ИИ в трёх функциях — приём заявок, коммерческая отчётность и контент для маркетплейсов — в компании с ~150 сделками в месяц по ~200 SKU и ~2 000 активных B2B-клиентов.
- Автоматизировал приём заявок из всех каналов: парсинг источников и автоматическое создание сделок в amoCRM вместо ручного сбора и ввода. Вернул около 3 часов в день каждому менеджеру (~180 часов в месяц на команду), сократил потерянные заявки и ошибки ручного ввода.
- Сократил цикл коммерческой отчётности с недели с лишним до 2 дней (~70%), подключив ИИ-агентов к базам компании и выгрузкам маркетплейсов — продажи, поставки, оборачиваемость, выручка. Обучил руководителя вести отчётность самостоятельно, и процесс перестал зависеть от меня.
- Заменил внешний фриланс-дизайн внутренним конвейером генерации: провёл A/B-тесты карточек, чтобы определить, что реально конвертит, собрал обучающий датасет из лучших и обучил модель воспроизводить этот стиль локально. Менеджер маркетплейсов теперь делает и сдаёт карточки сам.
- Спроектировал и построил интеграцию amoCRM с МойСклад через REST API, ставшую операционным каркасом: живой остаток по SKU в момент расчёта, очередь сборки без потерянных заявок, единая картина отгрузок у логистики.
- Собрал и координировал кросс-функциональную команду из 8 человек (3 менеджера, 1 снабженец, 3 кладовщика, 1 логист): сформировал требования, вёл адаптацию, обучение и постановку задач, написал скрипты продаж по типам клиентов, регламенты и схему KPI. Новые менеджеры выходили на самостоятельную работу за 2–3 недели.
- Запустил три федеральных канала продаж с нуля — Ozon, Wildberries, Яндекс Маркет — доведя их до ~35% выручки компании и передав выделенной команде. Витрина держит рейтинг 4,9 при 27,8 тыс. отзывов и 77,2 тыс. заказов; магазин на Wildberries — 4,8, 16 147 проданных единиц и 89% выкупа.
- Участвовал в росте выручки с 21 до 114 млн ₽ (~5,4×) по прямому B2B, маркетплейсам и дистрибуции — результат компании и команды, построенный на операционной системе под ним.

- **Перенёс методику практикующего детского нейропсихолога в работающий инструмент скрининга, который прошли 60+ семей.** Закодировал её существующую клиническую рамку — три функциональных блока, 42 вопроса — вместо того чтобы придумывать свою систему оценки; фильтрация по возрасту и корректировка ответов спроектированы под родителя с телефона в руках. Специалист получает структурированный профиль по блокам до встречи с семьёй. **Результаты со слов специалиста: меньше времени приёма уходит на сбор анамнеза, и родители доходят до консультации сами.** Работает и принимает клиентов.
- **Сделал бота выявления требований для сервисного центра сборки ПК — через него прошли 170+ клиентов за полгода.** Разобрал разговор квалификации, который менеджеры повторяли вручную — бюджет, сценарии использования, предпочтения по комплектующим, сроки — и вынес его до первого контакта: в рабочий чат приходит структурированный портрет клиента с определённой основной потребностью. Сознательно остановился до рекомендации сборок: рутина ушла в систему, экспертиза осталась у специалиста.
- **Владелец продукта в команде из трёх человек, недельные спринты с дейли** (Jira, Slack, GitHub, Google Workspace) на продукте для офлайн-встреч сообщества. Отвечал за концепцию, пользовательские сценарии, приоритеты и приёмку; спроектировал воронку подтверждения участия на основе опубликованных исследований эффекта подтверждения и ограничил подтверждение часом до встречи — так метрика показывает реальную явку, а не намерение. От нуля до работающего продукта на постоянном публичном адресе за один рабочий день; вошёл в проект партнёром с долей.
- **Построил продакшен-конвейер ИИ-контента** для заказчика, выпускающего синтетические медиа-персоны: подготовка материалов к публикации, контроль технических метаданных файлов и единообразие потока. Со слов заказчика — конверсия контента выросла.

СОБСТВЕННЫЕ ИИ-ПРОДУКТЫ В ПРОДАКШЕНЕ

Velo AI Assistant — Telegram-агент и Mini App на **агентной архитектуре без команд**: любое сообщение (текст, голос, фото, файл) уходит в одну модель с ~41 инструментом, которая сама решает, что вызвать. **199 коммитов, ~33 000 строк Python, релизный гейт из 407 автотестов**, проверенный бэкап базы перед каждым деплоем, девять локалей с автоматической проверкой полноты перевода. t.me/assistant_velo_bot

Нашёл тихий сбой надёжности и доказал причину экспериментом за \$0,18. Продакшен-данные показали: **80 из 535 ответов ассистента (15%) — несостоявшиеся вызовы инструментов, невидимые для мониторинга** (ни ошибок инструментов, ни ошибок провайдера, метрики чистые), причём они шли сериями. Контролируемый эксперимент с неизменным системным промптом и всеми 41 схемой инструментов, где менялась только история диалога, выделил причину: ассистент сохранял собственное сообщение об ошибке в историю, и модель воспроизводила его вместо вызова инструмента. Пустая история — 12/12 верных вызовов, четыре предыдущих сбоя — 5/12.

ThaiDubaiBot — travel-агент: распознавание места по фото, карты, контекст направления, погода, перевод, маршруты под бюджет. t.me/thaidubaibot · **Chinese VP Bot** — обучение китайскому: словарные движки, грамматика, викторины, разговорная практика с ИИ. t.me/chinese_vp_bot

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ОПЫТ

Performance-маркетинг (2024, три месяца): управлял **рекламным бюджетом \$7 000 на четырёх рынках LATAM** в Meta, протестировал 8 связок и ~70 креативов со сквозным контролем юнит-экономики. Убыточные связки останавливал рано — 2 из 8 вышли в плюс — и **поднял ROI с 5% до 80% месяц к месяцу.**

Торговля бытовой техникой (самостоятельно, по настоящее время): вырастил личное дело до **~20 сделок в месяц при обороте ~900 тыс. ₽**, 400–500 подтверждённых сделок на каждом из двух профилей продавца, с самостоятельно собранными парсерами мониторинга цен.

Ранние проекты: совладелец кальянной в Новоалтайске (весна — осень 2015), вёл снабжение удалённо, **продал долю с прибылью** — заведение работает до сих пор. Вырастил коммерческое сообщество до 7 000 участников и перевёл его в интернет-магазин (2015–2017): поставщики в Китае, логистика и таможня, консолидация заказов, **вышел из проекта до спада категории.**

Продажи недвижимости — ГК «Стрижи» (2018): продал 7 объектов за 8 месяцев при среднем чеке 3,4 млн ₽, формируя поток холодными звонками и промокампаниями.

ОБРАЗОВАНИЕ, ЯЗЫКИ И ФОРМАТ РАБОТЫ

Бакалавр, «Инфокоммуникационные технологии и системы связи» — СибГУТИ · 2014–2018

Сертификаты: Claude Code in Action · Introduction to Model Context Protocol · Agents and Workflows (OpenAI) · Applied AI Foundations (OpenAI)

Языки: русский — родной · английский — B2 · китайский — базовый · тайский — начальный
Гражданин РФ, живу в Паттайе (Таиланд); открыт к релокации, в том числе в Бангкок.