

Иван Кузнецов

Business Development & Growth Manager, Mindbox

ivan@ikuz.me · t.me/seankalejs · linkedin.com/in/ivan-p-kuznetsov · ikuz.me · Москва

О СЕБЕ

Девять лет в B2B: от инженера NOC до работы с первыми лицами компаний-клиентов. Отвечаю за то, чтобы технологии автоматизации маркетинга превращались в предсказуемый рост выручки клиента, а не во внедрённую и забытую систему. Технический бэкграунд плюс магистратура по инновационному менеджменту — говорю на одном языке и с разработчиками клиента, и с его коммерческим директором.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

до 20 Enterprise-клиентов в портфеле одновременно, AAR > \$1M	+40% к выручке портфеля YoY в кризисный 2025 год	30+ компаний за 3 года стали зарабатывать на платформе больше	до 100 млрд ₽ совокупный годовой оборот клиентов портфеля
---	--	---	---

ОПЫТ РАБОТЫ

Mindbox

SaaS-платформа автоматизации маркетинга и ценообразования · Москва

октябрь 2022 — настоящее время

Business Development & Growth Manager	апрель 2026 — н. в.
Senior Customer Success Manager	февраль 2025 — апрель 2026
Customer Success Manager	октябрь 2022 — февраль 2025

- Портфель ключевых клиентов.** До 20 Enterprise-проектов одновременно, AAR портфеля более \$1M, среди клиентов — лидеры рынка с оборотом в миллиарды. В кризисный 2025 год обеспечил рост совокупной выручки портфеля на 40% год к году.
- Доверенный консультант для топ-менеджмента.** Работаю с владельцами бизнеса, генеральными и коммерческими директорами: перевожу их коммерческие цели в конкретные решения на платформе, привлекаю экспертизу сервисов-партнёров и использую отраслевые связи.
- Сквозная ответственность за результат.** За три года более 30 компаний из разных отраслей начали зарабатывать на платформе больше.
- Эскалации и переговоры.** Веду разрешение критических ситуаций и стратегические переговоры с руководством клиентов.
- Прозрачность по инцидентам и SLA.** Отвечаю за публичный Status Page и постмортемы: топ-менеджменту клиентов понятно, что произошло и что сделано, чтобы сбой не повторился; контролирую выполнение обязательств внутренними командами.
- Наставничество.** Наставник для нескольких коллег: сложные задачи, карьерное развитие, профилактика выгорания.

Skyward Services (ООО «Технолоджик»)

Международные B2B-услуги, телеком · Нижний Новгород

апрель 2017 — сентябрь 2022

Руководитель проектов	январь 2020 — сентябрь 2022
Руководитель сервисной команды	июль — декабрь 2019
Инженер NOC	август 2017 — июнь 2019
Стажёр	апрель — июль 2017

- Вёл 6 международных проектов, два из них запустил лично. Средняя оценка удовлетворённости клиентов — 4,8 из 5.
- Расширил сотрудничество с двумя клиентами: доходы от них выросли более чем на 50%.
- Перестроил обучение новых сотрудников: время стажировки сократилось вдвое без потери качества, оценка стажёрами — 9 из 10.

- Руководил распределённой командой из 5 инженеров; участвовал в разработке новой стратегии компании и новых продуктов.
- Инженерная база: VoIP, SMPP/HTTP, софтверчик MVTSII, Linux, Oracle, Python, Scrum.

ПУБЛИЧНЫЕ КЕЙСЫ

«Рив Гош» — перенос всех CRM-коммуникаций: +27,7% к выручке с клиента, 21 млн профилей за 8 месяцев.

[ОТЗЫВ](#)

ГК «А101» — поведенческие триггеры и ML-рекомендации: +20% обращений из email. [кейс](#)

Сеть «Кировский» — +7% к проникновению программы лояльности в чеки ежеквартально. [ОТЗЫВ](#)

CHARMSTORE — веб-пуши как отдельный канал: 5000 подписчиков за 4 месяца, ROMI на 325 п. п. выше SMS. [кейс](#)

«Много лосося» (X5) — 7,92% заказов — инкремент CRM-канала, подготовка сегмента с 1–2 дней до 5 минут. [кейс](#)

«Аптечная сеть 36,6» — квизы вместо скидок: +4,5 п. п. к конверсии в заказ, 4230 контактов за 15 дней. [кейс](#)

«Займ Экспресс» — +21% к выручке из CRM, доля заявок с 3% до 8%, –33% на SMS. [кейс](#)

ВЫСТУПЛЕНИЯ

WE ARE CRM.PHARMA, март 2026 — доклад «Как „Аптечная сеть 36,6“ вовлекает покупателей через квизы».

Конференция «Лояльный маркетинг», июнь 2025, Москва, 400 участников — эксперт блока Q&A «Как внедрить программу лояльности: подготовка, интеграция, пилот» вместе с руководителем CRM и лояльности «Л'Этуаль» и директором по маркетингу Zolla.

ОБРАЗОВАНИЕ

НИУ ВШЭ — бакалавриат, «Прикладная математика и информатика»

2015–2019

НИУ ВШЭ — магистратура, «Инновационный менеджмент»

2020–2022

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

«Переговоры и отношения с клиентами», Илья Синельников, Бюро Горбунова

2022 · [проверяемый сертификат](#)

Школа менеджеров Mindbox, «Управление отделом в бирюзовой организации»

2025

BOOST — продуктовый вайбкодинг-интенсив Вани Замесина

2026

НАВЫКИ

Enterprise Customer Success

CRM-маркетинг и программы лояльности

Marketing automation

Работа с C-level

Переговоры и эскалации

Развитие ключевых клиентов

B2B-продажи и апсейл

Управление проектами

Agile · Waterfall

Управление командой

Наставничество

SaaS

Linux · VoIP · Python

ЯЗЫКИ

Русский — родной. Английский — рабочий: шесть международных проектов, деловая переписка и переговоры с 2017 года.

Все приведённые цифры по клиентским проектам взяты из кейсов и отзывов, опубликованных клиентами. Актуальная версия — [ikuz.me](#)