

КОЗУБОВСКИЙ



01 • ГЛАВНАЯ ИСТОРИЯ

СТР. 01 →

В2В-МАРКЕТПЛЕЙС БИЛАЙНА

4 млрд Р

оборот за год

5 минвместо 14 дней
на подключение**8 из 10**клиентов
полностью онлайн**96%**

CSAT

87%

заказов через ЭДО

98%операций
автоматизировано

02 • БИЛАЙН × АЛЬФА-БАНК

СТР. 02 →

ONEBUSINESS

3 нед

на white label

3 месдо первых
клиентов**≈2 нед**

до первых оплат

- От бесплатного конструктора сайтов до кобренда с Альфа-Банком



03 • СВОЙ SAAS • 2026

СТР. 03 →

«НА ПОВТОР»

64

частных мастера

2

салона

8 457

клиентов в сервисе

- Закрытый пилот. Discovery и код — сам, с AI-агентами

04 • СВОЯ РАЗРАБОТКА

СТР. 04 →

AI-ФАБРИКИ

2фабрики: запуск
продукта и контент**4**человека — объём
работы команды**6 ч**

экономии в день

- Claude, GPT, Gemini и GLM в одной связке через LiteLLM

Александр Козубовский, Product Lead. Пять лет продавал связь бизнесу, ещё пять строю для него продукты.

Написать в Telegram ↗

+7 905 018-20-03

olinfr@gmail.com

2021 — сейчас	Билайн, Москва Product Owner, B2B-маркетплейс	Запустил и развиваю B2B-маркетплейс. Портфель B2B-продуктов, дерево метрик (%CJ Online, LTV, повторные заказы, корзина), roadmap, discovery и delivery. Параллельно вывел в прод OneBusiness с Альфа-Банком.
2020 — 2021	Ростелеком, Самара Руководитель направления крупного бизнеса	Команда из 12 менеджеров и 7 ассистентов. Выручка и маржинальность, новые и партнёрские сервисы, национальные проекты с госкорпорациями, внутренние тендеры, система мотивации.
2016 — 2020	Билайн, Самара Ведущий специалист по продажам, корпоративный бизнес	Крупные клиенты с абонентской платой от 400 тыс. до 1 млн ₽ в месяц. Замещал руководителя, обучал новых сотрудников, выступал на клиентских мероприятиях. Кадровый резерв «Шаг вперёд», акселератор ФРИИ с конструктором сайтов.
2016	МТС Старший специалист отдела продаж	Продажи ключевым корпоративным клиентам.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Пять лет я сам продавал B2B. Поэтому заранее вижу, где новый продукт застрянет по дороге к клиенту и какие вопросы задаст менеджер.

В2В-МАРКЕТПЛЕЙС БИЛАЙНА

ПРОЕКТ ГОДА 2025

Новый цифровой канал продаж для бизнеса — от самозанятых и микробизнеса до госсектора. Запускал с нуля: от продуктового видения и CJM до промышленного масштаба.

БЫЛО	СТАЛО
до 14 дней на оформление	→ 5 минут онлайн
менеджер в каждой сделке	→ 8 из 10 клиентов проходят путь полностью онлайн
договоры на бумаге	→ 87% заказов подписываются через ЭДО
12 разрозненных систем	→ 1 интерфейс для клиента и менеджера

● ПРОДУКТ Спроектировал целевой стек: каталог, корзина, ордеринг, роли, платежи. Подписка и freemium, промокоды и лояльность, интеграции с госсистемами и банковскими ID. Сложные заказы — несколько тарифов и до 100 SIM-карт за раз.	● ПРОЦЕССЫ Сам прошёл продажу и обслуживание от начала до конца и перестроил их под онлайн. Автоматизировал 98% операций по ключевым продуктам, включая договоры для госсектора. Изменения провёл через 40+ стейкхолдеров: юристов, финансы, IT и продажи.	● ПЛАТФОРМА Перевёл продукт от витрины к модели маркетплейса и открыл его для нетелеком-продуктов. В 2026 году в онлайн-продажи пришли самозанятые. Сейчас онлайн 24 продукта, в плане — 42.
---	---	---

4 млрд Р оборот за последний год	98% операций по ключевым продуктам автоматизировано	до 100 SIM-карт в одном онлайн-заказе	24 → 42 продукта онлайн сейчас и в плане
---	--	--	---

● КАК Я НАХОЖУ СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

В Вебвизоре заметил, что менеджеры оформляют заказы за клиентов прямо в клиентском интерфейсе.

Разобрал обращения, поговорил с менеджерами — и мы сделали для них отдельную роль в том же продукте: оформление за клиента, отправка ссылки на заказ, непубличные тарифы.

ЗАПУСК С НУЛЯ

БИЛАЙН × ФРИИ → БИЛАЙН × АЛЬФА-БАНК

КОНСТРУКТОР САЙТОВ → ONEBUSINESS

Предпринимателям были нужны сайты и интернет-магазины, а билайну — недорогой способ привлекать малый бизнес. Я предложил соединить эти задачи: дать бесплатный конструктор, а связь, рекламу и другие сервисы предлагать по мере роста клиента.

3 нед

white label на платформе технологического партнёра

3 мес

от договора с партнёром до первых клиентов

≈2 нед

от запуска до первых платных транзакций

СТАРТ	Изучил рынок и потребности, нашёл технологического партнёра, выиграл внутренний конкурс стартапов и прошёл акселератор ФРИИ.
ДЕНЬГИ	Клиенты платили за расширенную версию конструктора, рекламу и банковские сервисы. Бесплатный продукт стал входом в платные.
МАСШТАБ	Заинтересовал Альфа-Банк, и проект вырос в кобренд OneBusiness: к сайту добавились расчётный счёт, онлайн-касса, ОФД, реклама и связь.
ИИ	По итогам кастдева инициировал у вендора генерацию сайтов и изображений с помощью ИИ, провёл тестирование и довёл функцию до запуска.

ИТОГ Продукт стал входной точкой в экосистеме двух компаний и передан в развитие.

СВОЙ ПРОДУКТ

SAAS · 2026 · 64 МАСТЕРА И 2 САЛОНА В ПИЛОТЕ

«НА ПОВТОР»: ЧТОБЫ КЛИЕНТЫ МАСТЕРА ВОЗВРАЩАЛИСЬ ВОВРЕМЯ

Пустое окно в расписании мастера часто означает клиента, который не вернулся вовремя. Сервис считает личный ритм визитов каждого клиента и каждое утро присылает бриф: кто выбился из ритма и какое окно закрыть. Черновик сообщения уже написан.

Внутри — онлайн-запись, календарь, CRM и лояльность. Позиционирование строил против YCLIENTS и DIKIDI: они про запись, «На повтор» — про возврат клиента.

Discovery, позиционирование и разработку веду сам с AI-агентами.

ИИ В РАБОТЕ

ОТ ФУНКЦИИ В ПРОДУКТЕ ДО СВОЕЙ РАЗРАБОТКИ

СОБИРАЮ ПРОДУКТ САМ, ВМЕСТЕ С AI-АГЕНТАМИ

В ПРОДУКТАХ

В РАЗРАБОТКЕ

СВОЯ СИСТЕМА

ИИ решает задачу клиента

OneBusiness: генерация сайтов и изображений по описанию бизнеса.
«На повтор»: GigaChat API в продакшене.

От брифа до деплоя

Пишу с Claude Code: субагенты, скиллы, MCP-серверы, автотесты и деплой. Стек «На повтор»: Next.js, Prisma, PostgreSQL, Capacitor.

Две AI-фабрики

Первая ведёт продукт от идеи до запуска, вторая создаёт и публикует контент. Внутри Claude, GPT, Gemini и GLM через единый слой LiteLLM Proxy: модели передают друг другу артефакты.

ПРИЗНАНИЕ

БИЛАЙН

НАВЫКИ

ЧТО ИСПОЛЬЗУЮ В РАБОТЕ

2026

Благодарность вице-президента по B2B за появление самозанятых в онлайн-продажах

ЗАПУСК

2025	«Проект года» B2B-маркетплейс телеком-услуг
2025	Благодарность вице-президента по B2B за развитие целевого стека для онлайн-продаж

РЕКОМЕНДАЦИИ		КОНТАКТЫ ПО ЗАПРОСУ
билайн	Евгений Ковалев руководитель департамента цифрового развития	
билайн	Яна Казначеева директор департамента цифрового развития	
билайн	Анастасия Соколова директор центра цифрового развития B2B	

Product discovery, UX-исследования, CJM, проверка гипотез, MVP и MLP, unit-экономика, бизнес-план, growth hacking, позиционирование, продуктовый трекинг

МАСШТАБ

Продуктовая стратегия, портфель продуктов, дерево метрик, roadmap и бэклог, Scrum, управление изменениями и стейкхолдерами, интеграции: ЭДО, госсистемы, банковские ID

ИИ И РАЗРАБОТКА

Claude Code, MCP, LiteLLM, GigaChat API, Playwright, Next.js, Prisma, PostgreSQL

ОБРАЗОВАНИЕ		И КУРСЫ
2023	Университет «Эволюция» Growth hacking и Discovery	
2021	ФРИИ Школа продуктового трекинга	
2019	Coursera Архитектура Big Data	
2006	УрФУ им. Б. Н. Ельцина Менеджмент организации	