



СЕРГЕЙ ФЕОКТИСТОВ

СРО / Руководитель цифровой трансформации

Москва

- +7 (977) 496-87-87
- @sergey_feo (TG)
- s.feoktistov.work@yandex.ru
- sfeoktistov (Tenchat)

ПРОФИЛЬ

СРО с 18-летним опытом развития цифровых экосистем и платформ, финтех-сервисов, marketplace-решений, программ лояльности, HRTech-решений и AI-автоматизации. Успешный практический опыт построения крупнейшей экосистемы цифровых сервисов в России и Восточной Европе на базе Сбербанк Онлайн (90+ млн MAU, 44 млн DAU) и цифровой платформы Газпрома (ежемесячная аудитория сотрудников и членов семей — 2,5 млн человек). Управляю большими трансформациями: создаю стратегию, запускаю новые продуктовые вертикали, соединяю подразделения, выстраиваю интеграцию сервисов, формирую понятную экономику и превращаю цифровые сервисы в центры прибыли.

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- Лояльность Газпром: 400 000 + пользователей вовлечено, +2,3 млн списаний баллов за счет новых механик, 1 100 000 транзакций за баллы, активность выросла в 10+ раз.
- Геймификация Газпром: 12 977 участников, 196 419 входов в игру, время взаимодействия с игровым сервисом — до 16 минут, рост MAU сервисов в направлении геймификации в 4 раза.
- AI-агенты Газпром: обучение сотрудников ускорено на 75% (микро-обучение), автоматизация ряда HR функций.
- Платежи Сбер: снижение доли неуспешных платежей на 20%, переработка платёжного ядра, + 1 000 000 пользователей в переработанных сценариях (каскадные списания, BNPL, внедрение «Сбер Спасибо» в e-commerce экосистемы).
- Монетизация Сбер: +35% рекламного дохода экосистемных сервисов Сбера через переход от CPM к CPA модели монетизации.
- E-commerce Marketplace Сбер: полноценный маркет внутри СБОЛа («Мега Маркет» E2E), 10 000+ заказов в сутки.
- Marketplace Газпрома: средний чек 6 500 руб., конверсия в покупку 2,7%.
- Экосистема Сбера: курирование и интеграции 45+ сервисов (такси, доставка, медиа, билеты, развлечения и тд).
- Создание HRTech-платформ федерального уровня (GID Hero, GID Universe) с интеграцией ведущих ВУЗов страны. Проект запущен при поддержке министерства науки и высшего образования.

ОПЫТ РАБОТЫ

ООО «Оператор Газпром ИД» — Руководитель цифровых продуктов / СРО-функция

2024 — настоящее время

Управление цифровой внутриком платформой и цифровой лояльностью; ежемесячная аудитория платформы — 2,5 млн сотрудников и членов семей: e-commerce marketplace, платежи, лояльность, HRTech, AI, геймификация, экосистема.

- Marketplace: запустил e-commerce проект как расширение корп. лояльности и EVP Газпрома бурный рост заказов квартал к кварталу, средний чек 6 500 руб., конверсия 2,7%.
- Ассортимент: 20 000 SKU+ с планом до 100 000 SKU. Прямые поставщики 60+, 14 категорий 1-го уровня, 174 категории второго уровня каталога.
- Лояльность: +2,3 млн списаний баллов, 1 100 000 операций за баллы у сотрудников Газпрома.

- Геймификация: рост MAU сервисов в направлении геймификации x4, повышение частоты заказов x3 в сутки за счет игровых механик.
- Экосистема: участие в архитектуре будущего суперприложения и сквозных элементов экосистемы Газпрома.
- AI-агенты: автоматизация HR (онбординг, exit-интервью, outplacement), обучение (economic effect 50–70%).

ПАО «Сбербанк» — Исполнительный директор по развитию экосистемы

2019 — 2024

Развитие экосистемы крупнейшего финтех-приложения РФ: 90+ млн MAU, 44 млн DAU.

- Платежи: снижение доли неуспешных платежей на 20%, внедрение каскадной логики списаний.
- Доходность: +35% рекламного дохода экосистемных сервисов Сбера (CPA-модель), ROI +120%.
- Экосистема: интеграция 45+ цифровых сервисов в мобильное приложение Сбера (СБОЛ).
- Marketplace: запустил МегаМаркет в СБОЛ (E2E), развитие товарных категорий, оборотов, поставщиков.
- Unit-экономика: системная работа с CAC, LTV, ARPU, GMV, Retention по экосистемным проектам в канале СБОЛ.

Е:КОМ / Kazan Express — Директор по маркетингу (Marketplace)

2017 — 2019

Запуск marketplace решения для логистического оператора: масштабирование трафика, рост продаж, расширение товарных категорий.

«Специальные системы и технологии» — Руководитель B2B e-commerce

2016 — 2017

Рост оборота на 27%, расширение клиентской базы на 19%, цифровизация процессов закупок.

«Рельеф-Центр» — Руководитель интернет-проектов

2014 — 2016

Команда 19 человек. Запуск relefopt.ru (топ-3 B2B площадка), relef.ru — победитель «Золотого сайта». CRM + аналитика ROMI.

ГК «Вестер» / BALTMAXIMUS — Коммерческий директор e-commerce

2011 — 2014

Создание e-commerce с нуля: конверсия 2,35%, повторные покупки 40%, рост ассортимента и маржи.

КОМПЕТЕНЦИИ

- Финтех-сервисы, платежи, монетизация
- Экосистемы, архитектура интеграций, API-платформы
- Marketplace: ассортимент, логистика, GMV, поставщики
- Лояльность, EVP, программы удержания
- AI-агенты: обучение, HR, поддержка
- Геймификация и рост метрик
- Unit-экономика, аналитика, P&L
- Управление командами 50+ человек

ОБРАЗОВАНИЕ

Нетология — Директор по онлайн-маркетингу (2017)

БФУ им. Канта — Президентская программа подготовки управленческих кадров (2012)

БГАРФ — Маркетинг и логистика (2007)