

Коробов Евгений Владимирович

Руководитель направления AI-автоматизации · Team Lead · Head of AI

38 лет · Ростов-на-Дону · удалённо, UTC+3 · в Ростове возможен гибридный или офис

+7 909 433-13-12 · ek@eko-res.ru · t.me/korobovevgen

[ai-producing.com](<https://ai-producing.com>) — полное резюме и проекты · neiroaktiv.ru

УПРАВЛЕНЕЦ, КОТОРОГО НЕЛЬЗЯ ОБМАНУТЬ ОТЧЁТОМ

Двадцать лет я управлял людьми и процессами: контакт-центр на 350 человек, бэк-офис на 50 сотрудников построен с нуля, три собственные B2B-компании с оборотом до 30 млн ₽ в год и ответственностью за P&L. Формальная управленческая подготовка: коучинг, мотивирование, наставничество, управление исполнением, подбор персонала, фасилитация, ассессменты.

Последние два года я строю AI-системы руками и вывожу их в прод: 43 проекта, около 400 000 строк кода, 4 бота в постоянной эксплуатации, 6+ боевых серверов, production RAG, мультипровайдерный LLM-роутинг с автоматическим fallback.

Отсюда редкая комбинация. Я могу поставить инженеру задачу, разобрать его решение и проверить его — в том числе с помощью AI-инструментов, а не на доверии к словам. Знаю, где в архитектуре тонкие места, какие требования к инфраструктуре обязательны, а какие можно отложить, и сколько на самом деле стоит «мы быстро добавим». И при этом умею собирать команду, мотивировать и удерживать людей — не по книжкам, а с подтверждённым результатом на 350 подчинённых.

Классический технический лид силен в инженерии и слаб в управлении. Классический менеджер силен в управлении и не понимает, что ему приносят на ревью. Я закрываю обе стороны.

ЧТО МОГУ КАК РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ

Построить направление с нуля. Делал это шесть раз: бэк-офис Tele2 на 50 человек, три компании целиком, продуктовая линия AI-агентов, отдел проектирования с базой чертежей на 2 000 единиц. Каждый раз — от постановки цели и найма до работающих процессов и измеримого результата.

Управлять по данным, а не по ощущениям. В Tele2 построил real-time мониторинг: интерфейс визуализации показателей сотрудников и групп на дисплеях в операторских залах, отчётность с дискретностью 15 минут, регламент трафик-менеджмента с процедурой действий при превышении реального трафика над прогнозом. Управление всегда строилось на цифрах: анализ показателей по 28–36 регионам, отслеживание просадок и немедленная реакция.

Оценить и проверить инженерную работу. Читаю код и архитектурные решения, понимаю компромиссы. Знаю обязательные требования к прод-инфраструктуре: изоляция данных, ротация секретов, контуры отказоустойчивости, что будет при отказе провайдера, как разворачивается и как откатывается. Прошёл реальные инциденты в проде и разбирал их сам.

Считать деньги. Отвечал за P&L трёх компаний. Понимаю юнит-экономику, стоимость привлечения, маржинальность, кассовые разрывы, дебиторскую задолженность. В AI-контуре это переводится в контроль расхода токенов и стоимости инференса — я его строил.

Собрать и удержать команду. Полный цикл подбора: от требований и поиска до групповых и индивидуальных собеседований. Снизил отток персонала с 7,5% до 1,2% в месяц через концепцию внутреннего сообщества. Провёл тренинги по корпоративной культуре, мотивированию и наставничеству. Ежемесячный коучинг менеджерского состава.

Сказать «нет» вредному решению. Двадцать лет ответственности за результат учат отличать нужное от красивого. В AI-проектах это критично: там легко потратить квартал на демо, которое никогда не пойдёт в прод.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОПЫТ

Tele2 Россия — руководитель контакт-центра Ростов-на-Дону

2006–2012 · путь: оператор → супервизор → руководитель группы (30) → руководитель бэк-офиса (50) → руководитель контакт-центра (350)

350 подчинённых. Круглосуточное обслуживание B2B и B2C 28 регионов России. Управление операционными, финансовыми и качественными показателями.

- Снизил ежемесячный отток персонала с **7,5% до 1,2%** — концепция внутреннего сообщества: корпоративный журнал, ценностные коммуникации, командообразование, формирование HR-бренда через внешнюю медийную активность
- Сократил среднее время обслуживания клиента с **120 до 100 секунд**
- Поднял средний процент премии сотрудников по показателям эффективности с **38% до 57%**
- Построил real-time мониторинг показателей и систему отчётности с дискретностью 15 минут
- Создал регламент трафик-менеджмента, процедуры эскалации массовых аварий и антикризисного управления при дефиците персонала
- Внедрил систему ежемесячного коучинга менеджерского состава

Бэк-офис на 50 человек — построен с нуля (2009–2011). Письменные претензии абонентов 36 регионов: платежи, качество сети, мобильный интернет, контент-услуги, работа офисов, агентские сети и ресейл, спам и мошенничество.

- Организовал подразделение полностью: подбор персонала, структура, процессы, кроссфункциональное взаимодействие с техническими подразделениями и партнёрами
- Поднял долю удовлетворённых решением претензии с **65% до 85%** за полгода

- Выстроил обратную связь: 60% претензий закрывались в течение 24 часов, 80% — 48 часов, 96% — 72 часов
- Наладил взаимодействие с МТС, Мегафон, Смартс, НСС, АРОС и основными платёжными системами

ПАО «Ростелеком» — руководитель группы клиентского опыта и обслуживания

2015–2016

- Полностью нормализовал абонентский отток до целевых показателей компании за полгода
- Управлял сетью центров продаж и обслуживания Ростовской области, координировал контакт-центр, бэк-офис, отделения Сбербанка и Почты России
- Снизил дебиторскую задолженность: и общую сумму, и число клиентов-должников
- Централизовал архивы абонентских дел из 50+ населённых пунктов, внедрил новую схему архивации

Собственные компании — учредитель, директор

2016 — настоящее время · ПОСЕЙДОН, ЭКОРЕСУРС, ИСК СтройЮгКомплект · B2B

Полная ответственность за P&L: продажи, маркетинг, производство, склад, логистика, снабжение, финансы, налоговая отчётность, юридическое сопровождение.

- Увеличил годовой оборот одной из компаний **более чем в 10 раз**, закрыл сделок на **150+ млн ₽**
- Оборот до 30 млн ₽ в год, 650+ договоров суммарно, база 1 500 активных клиентов
- Построил все бизнес-процессы с нуля в трёх компаниях
- Разработал и внедрил собственную CRM, систему регистрации обращений, онлайн-просчёт заказа в момент звонка
- Создал проектный отдел с базой чертежей на 2 000+ единиц

«Инсайт Альянс» / «Высоцкий Консалтинг» — руководитель отдела продаж

2016

Построение отдела продаж с нуля: набор персонала, постановка целей, KPI-отчётность, должностные инструкции, материальная и нематериальная мотивация, управленческий коучинг. Полный цикл подбора персонала включая групповые собеседования. Проведение тренингов и семинаров в роли тренера.

ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА — ТО, ЧТО ПОСТРОИЛ САМ

Не «курировал», а спроектировал, написал и вывел в прод.

- **Продуктовая линия AI-агентов:** фабрика сущностей с общим пулом навыков, 42 модуля в реестре с продуктовой и ценовой матрицей
- **B2B SaaS CRM для отделов продаж** в проде: multi-tenant с изоляцией данных, лиды из Avito и почты в единую воронку, аналитика продаж, счета в PDF с расчётом НДС. FastAPI, Next.js 14, PostgreSQL, Redis, Docker Compose, nginx
- **Production RAG** на ChromaDB: мультиязычные эмбединги, чанкинг с перекрытием, инкрементальная переиндексация, не ломающая живой индекс. Собран без LangChain
- **Мультипровайдерный LLM-роутинг** с автоматическим fallback. Проверен боем: при внезапной блокировке основного провайдера все сервисы переведены на резервные за день без простоя
- **Агенты, забирающие функции целиком:** подготовка ответов на требования и проверки налоговой, ведение юридического контура компании
- **Аналитический погодный хаб** с веб- и мобильным приложением поверх одного ядра
- **Обратная разработка проприетарного формата чертежей КОМПАС-3D** на чистом Python
- **Эксплуатация 6+ боевых серверов** в трёх юрисдикциях: systemd, nginx, деплой по SSH, мониторинг, ротация секретов, разбор инцидентов

Стек: Python, FastAPI, PostgreSQL, Redis, Celery, ChromaDB, sentence-transformers, aiogram, Whisper, PyTorch, Docker, Linux, nginx, React, Next.js, TypeScript, React Native. LLM: Anthropic, Vertex, OpenAI, Groq, Cerebras, DeepSeek, Ollama.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

- **2011** · Институт экономики и ВЭС ЮФУ — «Управление в стиле коучинг»: коучинг как модель управления персоналом, инструменты и техники
- **2011** · EXECT Business Training — «Финансы для нефинансовых менеджеров»
- **2009** · RQlab — курс тренингов: «Командообразование», «Мотивирование», «Наставничество», «Управление исполнением»
- **2024** · Национальная академия ДПО — профессиональная переподготовка по суицидологии; Академия психологии и педагогики ЮФУ — психолого-педагогическое сопровождение

Практикующий психолог-консультант с 2020 года, 200+ клиентов. В управлении это переводится в работу с выгоранием, конфликтами и мотивацией не по методичке.

Владею: фасилитация, проведение ассессментов и мозговых штурмов, личностный и управленческий коучинг, публичные выступления, ведение тренингов, антикризисное управление.

ОБРАЗОВАНИЕ

Южный федеральный университет — химик, специальность «Химия», специализация «Коллоидная химия», 2004–2010. Расчётная часть программы: математика 680 часов, **численные методы и программирование**, квантовая механика и квантовая химия, кристаллохимия. Плюс квалификация преподавателя, 2005–2010, 1 400 часов.

ДГТУ — аспирантура, не окончена.

ЧЕСТНО О ГРАНИЦАХ

Я **не** руководил командами разработки в найме — мой инженерный опыт это собственные продукты, где я был и архитектором, и исполнителем. Если вам нужен лид с десятью годами управления инженерами в продуктовой компании, это не я.

Если нужен человек, который **возьмёт направление AI-автоматизации целиком** — от разговора с заказчиком про метрики и юнит-экономику до архитектуры, найма и работающего прода, — и закроет первую итерацию сам, пока команды ещё нет, то это ровно моя задача.

Разрабатываю в паре с AI-агентами и говорю об этом открыто. Это же умение позволяет мне проверять чужую работу быстрее, чем это делается вручную.

Готов к разбору любого проекта: архитектура, код, деплой, инциденты в проде, экономика решения.