

Людмила Лахтина

Руководитель проектов развития бизнеса, CPO, BDM, стратегический консультант
(Запуск, развитие, трансформация)

e-mail: lakhtina.la@yandex.ru
м.тел.: +7 (911) 713-65-35
Telegram: @Lyudmila_lakhtina
город: Москва/ удалённо
формат: гибрид / проекты

Компетенции:

1. Запуск новых направлений
2. Стратегический консалтинг (Целеполагание/целедостижение)
3. Product Management: Создание и запуск продуктов
4. AI-трансформация, автоматизация в т.ч. строительства, BIM-технологии и информационные модели в целом
5. Партнёрские экосистемы
6. CustDev / JTBD / Discovery

Образование

2006-2011 ОмГТУ – инженер Техника и физика низких температур, красный диплом
2007-2010, ОмГТУ, переводчик в проф. коммуникациях

Доп. Обучение

2026 Scaled Agile: Lean Portfolio Manager
2026 Scaled Agile: AI Native
2022 Growth Academy: OKR-практик
2021 Управление поставщиками товаров и услуг
2019 Growth Academy: JTBD, Design Sprint, Growth Hacking акселерация
2019 Renga BIM: препод. моделирования
2018 ФПРП Акселератор: Product Management, маркетинг, продажи

Языки

Русский – родной
Английский – B2

Обо мне

Запускаю новые направления и ИТ-продукты внутри компаний:
консалтинг в IT-вендоре, цифровые сервисы в стройритейле,
ИТ-разработка в производственной компании, BIM в 1С-партнёре.
Каждый раз – с нуля, до первых продаж или выхода в окупаемость.

8 лет в стройке : проектирование инженерных сетей, BIM
10 лет в ИТ : запуск 10+ ИТ Enterprise продуктов/направлений, консалтинг

Опыт работы

1. Business Development Manager, Стратегический консультант Directum Targets

Directum · B2B enterprise *11.2024 - 08.2026*

Развитие консалтингового направления, пресейл, разработка консалтинговых и ИТ-продуктов совместно с внешними партнёрами и внутри компании

· Разработала услугу «Аудит стратегических процессов»: фреймворк оценки зрелости стратегического управления + структурированное интервью + AI-бот, формирующий отчёт – за 1 час клиент получает «карту здоровья» стратегии и следующие шаги;
· сформировала партнёрскую экосистему: 7 партнёров, 8 совместных продуктов – от разработки стратегии до исполнения через OKR, AI и KPI;
· провела исследование рынка, разработала концепцию двух внутренних продуктов, сформировала бизнес-модель направления.

Достижения:

· новый подход к продажам: стратегический пресейл. Аудит внедрён как этап продаж – выход на профильных ЛПР и сокращение цикла принятия решения в среднем в 3-5 раз;
· Партнёрская сеть начала генерировать входящие лиды;
· Сформировала кейсы по управлению стратегией в 13 отраслях: строительство, ритейл, сельское хозяйство, химпром, энергетика и др.

2. Руководитель продуктовой разработки / CPO / R&D Lead

ООО «Осмокод» · B2B, строительный маркетплейс + MDM для НСИ *12.2021 - 11.2024*

Собрала команду (30 человек, 6 отделов, в т.ч. 2 менеджера продукта в подчинении), процессов и продукта с нуля от исследований до реализации и поддержки. Построение стратегии развития продукта, маркетинговой стратегии, иерархии метрик. Работа с командой через OKR. Отчетность по продукту.

Достижения:

· увеличение возвращаемости в продукт новых пользователей в 10 раз;
· запуск продаж;
· обнаружение aha-moment в продукте через JTBD и запуск тестирования гипотез (Growth hacking);
· увеличение конверсии из лида в заявку в 10 раз за счет корректировки УТП.

3. Senior Product Manager — группа продуктов «Ремонт»

Петрович · B2C, цифровые сервисы ремонта *08.2020 - 12.2021*

Запуск с нуля и вывод в прибыль 2х продуктов, которые связаны с товарами и услугами в ремонте, развитие третьего продукта.

Достижения:

· рост LTV с 3 недель до 3-5 мес., средний чек от 30 т.р. до 1 млн (полностью оплаченного ремонта);
· рост конверсии в сделки с 1% до 15% через выявление слабых мест колл-центра;
(1000 человек): инициация обучения и проведение стратегической сессии;
· создание процессов, нахождение партнеров-исполнителей для доставки ценности от цифрового продукта до физической услуги клиенту;
· обеспечение юридического и технического контура в быстрорастущем продукте.

4-6. Рост от инженера-проектировщика до рук. проектного отдела, Business Development Manager направления BIM в ИТ-компании

3 компании за 10 лет

Первый БИТ (B2B, 1С-партнёр) - Интерстрой - НПФ Экотерм *06.2010 - 08.2020*

Проектирование инженерных систем: сначала в сфере холодильного оборудования - по первому образованию, затем слаботочных систем.

Достижения:

· управление командой 6 человек;
· ведение до 30 проектов одновременно, с прохождением гос. Экспертизы;
· реализация 2х-проектов с использование BIM-технологий, что позволило сократить срок подготовки проектной документации на 30%;
· создание собственного ИТ-продукта;
· развитие направления BIM и управления строительными проектами.