



Байдык Иван Владимирович

Мужчина, 28 лет, родился 28 декабря 1997

+7 (914) 9665870 — предпочитаемый способ связи • Портфолио:
<https://aimentorcrm.com/portfolio/>

TG @Ivan_Baidyk
ivan.john476@yandex.ru
vk.com: <https://vk.com/id124958056>

Проживает: Санкт-Петербург
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Готов к переезду: Россия, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

AI Automation Engineer (CRM, n8n)

178 000 ₽ на руки

Специализации:

- Бизнес-аналитик
- Программист, разработчик
- Системный аналитик
- Системный инженер
- Технический директор (СТО)

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 4 года 9 месяцев

Март 2025 —
настоящее время
1 год 5 месяцев

AiMentorCRM

Санкт-Петербург, aimentorcrm.com/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Основатель. Инженер по автоматизации на базе ИИ

Развиваю собственный AI-продукт для автоматизации продаж. Проектирую архитектуру, собираю решения на n8n и Python, интегрирую AI-агентов и RAG. Стек: Bitrix24, amoCRM, PostgreSQL, n8n, Claude, DeepSeek. Работаю как indie-maker — от идеи до прототипа своими руками.

Ключевые проекты

1. Единое клиентское хранилище с AI-поиском

С нуля выстроил процесс: amoCRM → n8n → транскрибация звонков → PostgreSQL. Для каждого звонка через API подтягиваю метаданные (длительность, ссылка на запись, ответственный). Интеграция с транскрибацией — с повторными попытками при ошибках, чтобы ни один звонок не потерялся. Текст дополнительно прогоняется через ИИ: структурирование, исправление опечаток, корректировка терминологии. Поверх данных — RAG-поиск на pgvector: запрос на естественном языке → точная цитата с датой.

Результат: единая база коммуникаций с клиентами. Доступна и для SQL-аналитики (LTV, сегментация), и для AI-поиска в операционной работе. Основа для предиктивных моделей и

базы знаний.

2. ИИ-агент контроля качества менеджеров

Транскрибация 100% звонков + сбор переписки (через собственное веб-приложение для обхода ограничений API). Все коммуникации — в хронологический лог. ИИ-агент анализирует по чек-листу, выдаёт строго структурированный JSON. Тактические отчёты с рекомендациями — в Telegram менеджерам. Стратегические дашборды — в Power BI для руководства.

Результат: -90% времени руководителя на аудит (3 часа → 15 минут в день), +25% средний балл качества. Система подсвечивает проблемные звонки и даёт точечные рекомендации по обучению.

3. Гиперперсонализированные рассылки

n8n-воркфлоу: RFM-сегментация клиентов → AI анализирует контекст последних коммуникаций → генерирует персонализированное сообщение. Триггер — изменение RFM-статуса, а не календарь. Защита от спама: проверка последней отправки (30 дней), жёсткий суточный лимит. Все действия логируются в PostgreSQL: кто, когда, результат.

Результат: +18% конверсия в повторные продажи, -40% отписок, полная прозрачность кампании.

4. ИИ-виджет контекстного поиска в CRM

Фоновый n8n-процесс: письма, комментарии, расшифровки звонков → векторы → pgvector. Виджет в интерфейсе CRM: менеджер пишет запрос («бюджет на BMW», «уточнил ли сроки») → n8n ищет смысловые совпадения в векторной БД → точный ответ с цитатами и датами.

Результат: -85% времени на поиск информации. Все договорённости всегда под рукой. По сути — корпоративная база знаний с естественно-языковым интерфейсом.

5. ИИ-агент первичной квалификации лидов

Webhook из CRM принимает сообщение → агент определяет этап сделки по БД → подгружает промпты из PostgreSQL → через RAG ищет информацию о продуктах и регламентах → генерирует ответ с учётом всей истории переписки. После диалога агент сам определяет новый этап и записывает в БД. Нецелевой лид — закрывает, готовый — передаёт менеджеру.

Результат: ×3 скорость обработки заявок, +12% конверсия в продажи. Менеджеры получают подготовленные контакты вместо холодных лидов.

6. Автоматизация приёма и обработки отчётов Wildberries

Настроил процесс: Telegram-бот → n8n → парсинг Excel → PostgreSQL → Power BI.

Как работает:

— Приём: пользователь отправляет ZIP-файл боту, система скачивает и автоматически распаковывает содержимое.

— Валидация: из Excel извлекается служебная информация, проверяется корректность даты отчёта (строго за 1 день), определяется тип — «Сравнение карточек» или «Точки входа».

— Трансформация: для каждого типа — свой сценарий. «Сравнение карточек»: перестройка «широкой» таблицы в «длинную». «Точки входа»: расчёт конверсий.

— Запись в БД: данные проверяются на принадлежность к сегодняшнему или вчерашнему дню и пишутся в PostgreSQL через SQL (INSERT или UPDATE).

— Обратная связь: пользователь получает в Telegram уведомление об успешной загрузке или описание ошибки.

Результат: данные попадают в хранилище автоматически, без человеческого фактора. Аналитики видят актуальные метрики в Power BI в момент загрузки. Десятки часов ручного труда сэкономлены ежемесячно.

Октябрь 2024 —
Март 2025
6 месяцев

Alister group

Курск, alister.ru/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Системный и Бизнес-аналитик

Проектная работа по оптимизации продаж и повышению эффективности CRM.

Проводил глубокий анализ продаж (RFM-сегментация клиентов, аудит процессов менеджеров в CRM), который выявлял потери перспективных лидов на этапе квалификации и отсутствие системы работы с повторными клиентами.

По результатам анализа разрабатывал и внедрял регламентированные бизнес-процессы: скрипты квалификации, систему работы с клиентской базой (CRM-маркетинг + регламенты)

Настраивал различные n8n-воркфлоу:

— Сделал связку amoCRM → сервис транскрибации: звонки менеджеров автоматически уходили на расшифровку, результат сохранялся в карточку сделки. Это был первый прототип, дальше эта идея выросла в CDP-проект.

— Настроил интеграцию CRM с WhatsApp-рассылками через n8n: автоматическая отправка индивидуальных шаблонов по итогам транскрибации.

Результат: -30% средний цикл сделки, отдел продаж увеличил нагрузку без расширения штата. Сэкономили фонд оплаты труда — не наняли 2 новых менеджеров при росте объёма лидов.

Проект по повышению конверсии воронки

Инициировал и внедрил централизованную систему контроля качества: KPI для менеджеров, чек-листы по этапам воронки, еженедельные разборы кейсов. Настроил автоматизированную отчётность в CRM — руководитель видел ключевые метрики в реальном времени, без ручного сбора данных.

Результат: +15% конверсия из лида в продажу (с 20% до 23%), предсказуемость месячного плана по выручке за счёт прозрачности данных.

Август 2023 —
Октябрь 2024
1 год 3 месяца

Madison Consult

Санкт-Петербург, madconsult.ru/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Системный и Бизнес-аналитик

Вёл проекты комплексной автоматизации отделов продаж: от аудита до запуска и обучения пользователей. За 2,5 года реализовал 35+ проектов внедрения amoCRM и экосистемы для компаний.

Что делал:

— Управлял полным циклом проекта: проводил аудит текущих процессов, описывал проблемные места, проектировал новые бизнес-процессы в Miro, согласовывал с заказчиком, писал ТЗ. Вёл проекты спринтами — заказчик видел результат каждые 2 недели, а не через 3 месяца.

— Лично настраивал amoCRM: воронки, этапы, поля, роботов, права доступа, дашборды. Настраивал виджеты и интеграции под задачи клиента.

— Внедрял и сопровождал Sensei — BPM-платформу, встроенную в amoCRM. Настраивал автоматические цепочки бизнес-процессов: при переходе сделки по этапу система сама ставила задачи менеджерам, отправляла клиенту шаблон письма или сообщение в мессенджер, заполняла поля, обновляла отчёты. Это позволяло убрать ручные регламенты и исключить человеческий фактор: процесс либо выполнен по шагам, либо сделка дальше не идёт.

— Писал кастомные интеграции на Google Apps Script: когда возможностей no-code не хватало, делал скрипты, которые связывали amoCRM с Google Таблицами, Google Календарём, Gmail. Например: авто-создание документов по шаблону из данных сделки, синхронизация календаря менеджера с задачами из CRM, автоматическая выгрузка отчётов в Google Sheets для бухгалтерии.

— После запуска обучал команду: проводил тренинги для менеджеров и РОПов, записывал видео-инструкции, писал базу знаний. Остался на поддержке 2–4 недели после запуска — добивал то, что всплывало в реальной работе.

Результаты внедрений:

- автоматизация 80% рутинных операций менеджеров — система сама ставила задачи, отправляла шаблоны и обновляла поля, без участия человека;
- время обработки входящего лида сокращалась на 25%;
- руководство получило полную прозрачность воронки: отчёт в реальном времени, без ручного сбора данных;
- у клиента из туристической сферы цикл обработки заявки сократился на 30%.

Октябрь 2022 —
Август 2023
11 месяцев

ООО «АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА»

Санкт-Петербург

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Старший менеджер технической поддержки

Возглавлял техническую поддержку пользователей для линейки сервисов автоматизации — amoCRM, МойСклад, Финтабло. Выстроил сервис с нуля: от хаотичных заявок в чатах до прозрачной системы с метриками и SLA.

Что сделал

— Разработал и внедрил SLA с приоритизацией обращений по уровню критичности. Среднее время решения инцидентов сократилось на 40%. Клиенты получили прозрачность — отслеживали статус заявки, а не гадали «починят или нет».

— Внедрил систему сбора обратной связи (NPS, CSAT). За полгода удовлетворённость клиентов выросла на 25% — метрики подсветили проблемные зоны, которые раньше тонули в общем потоке.

— Подготовил 50+ инструкций и провёл 20+ вебинаров. Типовые обращения сократились на 15% — клиенты начали решать простые вопросы сами, без поддержки.

Параллельно вёл проекты автоматизации

— Проводил аудит бизнес-процессов клиентов: отдел продаж, склад, документооборот. Находил ручные операции, которые можно заменить автоматизацией. Проектировал новые процессы и настраивал их в amoCRM и МойСкладе. У одного клиента цикл обработки заказа сократился на 30%. У другого точность складского учёта выросла до 99,8% — ручной ввод заменили на автоматическую отчётность.

— Управлял полным циклом кастомизации: сбор требований → проектирование → настройка → тестирование → запуск. По итогам проектов клиенты фиксировали рост конверсии в продажах до 15% — прозрачная воронка перестала терять лиды.

— Руководил пилотным проектом по сквозной интеграции amoCRM → МойСклад → Финтабло. Исключил двойной ввод данных между системами — операционные затраты клиента сократились на 20%.

Ноябрь 2021 —
Октябрь 2022
1 год

Буровая компания "Своя Вода"

Москва

Добывающая отрасль

- Инженерно-изыскательские, гидрогеологические, геологоразведочные работы

IT Администратор

Отвечал за всю IT-инфраструктуру компании: бизнес-сервисы, сайт, аналитику, техническую поддержку.

Автоматизация и интеграции

Связал CRM, телефонию и сквозную аналитику в единый контур. Реализовал 25+ интеграций на no-code и low-code платформах — Pipedream, Make, Albato, Zapier, IFTTT. Автоматизировал передачу данных между системами и исключил ручной ввод, что сэкономило команде до 20 часов в месяц. Там, где no-code не хватало, дописывал логику на Google Apps Script.

Сквозная аналитика и маркетинг

Настроил и сопровождал сквозную аналитику через Roistat — впервые связал рекламные каналы (Яндекс.Директ) с CRM и увидел полную воронку: от клика до закрытой сделки. На основе данных перенаправил 15% рекламного бюджета с неэффективных каналов на прибыльные. Настроил Google Tag Manager для отслеживания конверсий на сайте.

Провёл модернизацию корпоративного сайта: поправил вёрстку (Tilda), оптимизировал формы захвата лидов, ускорил загрузку страниц. Конверсия сайта выросла на 7%.

Техническая поддержка и база знаний

Собрал базу знаний и написал инструкции по работе с ключевыми системами. Типовые обращения в поддержку снизились на 30% — сотрудники начали решать вопросы сами.

Образование

Неоконченное высшее

2027

Московский экономический институт, Москва

Навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — C2 — В совершенстве

Навыки n8n RAG Hermes Cloude Code CRM API SQL Системный анализ
Бизнес-анализ AI-агенты Автоматизация бизнес-процессов JavaScript
Python Codex Git Docker RabbitMQ BPMN

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории А

Дополнительная информация

Обо мне Портфолио: <https://aimentorcrm.com/portfolio/>

Проектирую и внедряю комплексные ИТ-решения «под ключ»: от аудита процессов и прототипирования в n8n до интеграции AI-агентов и построения корпоративных баз знаний на основе RAG.

Сочетаю глубокое понимание бизнес-логики (воронки продаж, RFM-сегментация, KPI) с технической экспертизой (Python, SQL, API, Docker). Вместо точечных интеграций создаю самообучающиеся системы, которые измеримо повышают эффективность команд.

Ключевые результаты:

Сократил время аудита продаж на 90% через внедрение ИИ-контроля качества.

Увеличил повторные продажи на 18% за счёт гиперперсонализированных триггерных рассылок.

Ускорил поиск данных в CRM на 85%, разработав AI-виджет с семантическим поиском.

Ориентирован на создание продуктов, которые приносят бизнесу измеримую прибыль и снижают операционные затраты. Открыт к ролям системного аналитика, технического лидера или руководителя направлений автоматизации.