



ВУЗ

ОПЫТ

Иван Шманенко

МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТОВ

спецпроекты · промо · геймификация

НАВЫКИ

- Управление проектами
- Кросс-функциональные команды
- Монетизация продукта
- Юнит-экономика промо
- Воронки вовлечения
- Медиапланирование
- Аналитика и KPI-отчётность
- Presale и коммерческие предложения
- Антикризисные переговоры
- CRM и Kanban
- Продуктовая разработка

КОРОТКО

- **193+ млн Р** портфель проектов
- **20+ клиентов** из 5 с лишним отраслей
- команда **10+** человек
- спецпроекты **до 291%** от плана

ИНСТРУМЕНТЫ

- Excel, PowerPoint, VK Ads, Jira, CRM

ЯЗЫКИ

- Русский (родной)
- Английский (B2)

ПРОЕКТЫ

2024 - 2026

НИУ ВШЭ, Высшая школа бизнеса

Магистр, «Маркетинг»

2020 - 2024

НИУ ВШЭ, Высшая школа бизнеса

Бакалавр, «Управление бизнесом»

Сентябрь 2025, по настоящее время | **VK, Медиапроекты Mail**

Менеджер проектов (Middle)

Полный цикл коммерческих спецпроектов и годовых размещений для крупных клиентов: постановка, запуск, контроль плана и денег.

- Портфель проектов на **193+ млн Р, 20+ клиентов** из стриминга, финтехе, e-commerce, FMCG и фармы (Okko, Кинопоиск, ТНТ, Wink, Start, Авито, Т-Банк, Пятёрочка и другие).
- Растил бюджеты клиентов год к году: годовой коммит Кинопоиска вырос с **30 млн Р** в 2025 до **45 млн Р** в 2026.
- Веду кросс-функциональную команду **10+ человек** (дизайн, разработка, креатив, медиапланирование, аналитика), онбординг нового менеджера.
- Спецпроекты с вовлечением: Teboil «Путеводитель по России» **281%** от плана (CTR брендформатов 17,74% при бенчмарке 0,4%), Нонтон «Зона комфорта» retention **16,7%** и **141 секунда** на лендинге.
- Сохранил клиента на грани отключения (разбор CPA по тайтлам, отключение неэффективного, клиент вырос в бюджете) и собрал пороговую модель ценообразования, её приняли как базовую.

Октябрь 2024 - сентябрь 2025 | **VK, Медиапроекты Mail**

Менеджер проектов (Junior)

- Полный цикл спецпроектов и рекламных интеграций на **11 медиапроектах Mail**: бриф, концепция, запуск, контроль KPI, отчётность.
- Спецпроект ВТБ «Подари лес»: **139 281** посетитель, **122%** от KPI, **16,8+ млн** показов, **5%** конверсия в переход на сайт.

Платформа для работы с креаторами (Whoosh)

Продакт-менеджер: собрал продукт (TG мини-апп плюс бот). Смотрю на него как на экономику: автоматизация снимает с менеджеров ручную работу, поэтому тем же составом ведём больше авторов (**139** при 2 менеджерах) и привлекаем их дешевле. Рассылки про участие конвертят: в первом полном цикле подтвердили около **76%** предложений, отказов меньше 2%.

t.me/Whoosh_UGCbot



демо-бот

mircheck.ru, геймификация и монетизация

Личный тревел-продукт: построил геймификацию и продумываю, как вынимать из неё деньги. Карта как музей достижений (ачивки, XP, **100 уровней**, ранги, петли возвращения, виральный шеринг) держит вовлечённость, а бизнес-слой отвечает где брать деньги: подписка по метрикам удержания (P80), продажа принта карты, шеринг ради «похвастаться». Живая бета, ~120 пользователей.

mircheck.ru



открыть

Иван Шманенко

МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТОВ



+7 926 588-66-60



ivanshmanenko@mail.ru



@oneya_s

О себе

Менеджер проектов из VK, Медиапроекты Mail. Веду полный цикл коммерческих спецпроектов и годовых размещений: собираю требования, ставлю ТЗ, запускаю, держу сроки и свожу план с фактом по показам, кликам и деньгам. За полтора года провёл портфель на 193+ млн рублей с 20+ клиентами из стриминга, финтеха, e-commerce, FMCG и фармы, вёл кросс-функциональную команду из 10 с лишним человек.

Мне важно, чтобы кампания давала измеримый результат, а не просто открылась. Спокойно считаю юнит-экономику промо и разбираюсь, почему клиент недокрутил план и как это починить. Например, собрал пороговую модель ценообразования, которую клиент принял как базовую, и её распространили на других.

Каждый свой продукт я собирал как бизнес-решение, с вопросом где он приносит или экономит деньги. В тревел-сервисе построил геймификацию и монетизацию (подписка по удержанию, продажа принта карты, виральный шеринг), компилятор в VK ускоряет выдачу медиапланов, чтобы выигрывать больше сделок, платформа для креаторов автоматизирует рутину, чтобы вести больше авторов меньшим составом. Поэтому смотрю на промо не только как менеджер, но и как человек, который собирает продукт и считает деньги.

Ещё из продуктов

● Компилятор медиапланов и презентаций (VK)

Задумал как бизнес-решение: рынок конкурентный, кто быстрее и чище отдал медиаплан, тот выиграл сделку. Сервис собирает медиаплан в Excel и презентацию в PowerPoint за секунды вместо 30-90 минут ручной работы, поэтому отдел успевает больше заявок без потери качества. Экономит отделу порядка 10 часов в месяц.

Ранее: Project Manager в Uno.dos.trends (2024), запуск своего e-commerce Kicksmoscow (2021-2022, вывел в прибыль на органике).