

Саюров Андрей Владимирович

Мужчина

+7 (995) 0050869 — предпочитаемый способ связи • Портфолио: sayurov.ru

etyhat@gmail.com

max: <https://max.ru/u/f9LHodD0cOJWB5yy6ticN2ZvDvfF890Rfzr2pYUwOQ5RUBEMMiMVmXKRpU>

telegram: @sayurov

Проживает: Краснодар

Гражданство: Россия

Готов к переезду: Россия, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Специалист по внедрению AI и автоматизации бизнес-процессов

Специализации:

— Другое

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, разъездная

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 10 лет 9 месяцев

Октябрь 2025 —
настоящее время
9 месяцев

SaaS — Plansay

AI Engineer

SaaS, который я довёл от идеи до прода один, через AI, без команды.

Сервис генерации маркетинговых баннеров для риелторов: выбираешь шаблон, грузишь планировку и данные — готовый баннер за пару минут.

Закрывает простую боль: риелтору больше не нужен ни дизайнер, ни Photoshop. То, на что у дизайнера уходят часы, тут занимает минуты.

Один человек плюс AI заменили целую команду — разработчика, дизайнера и DevOps.

Что под капотом, и всё собрано мной:

- Бэкенд: Python, FastAPI (async), Gunicorn;
- Рендеринг баннеров: Playwright (пул Chromium, HTML → PNG);
- Обработка изображений: OpenCV, Pillow, TinyPNG — обрезка, поворот, удаление фона;
- Генеративный AI: image-модели (Gemini) через OpenRouter;
- Лендинг и редактор: Next.js, TypeScript, Tailwind, 90+ шаблонов;
- База данных: Supabase (PostgreSQL);
- Авторизация: Telegram OAuth и email/пароль на JWT;
- Оплата: вебхуки с проверкой подписи (HMAC);
- Деплой: Docker Compose, GitHub Actions, SSH;
- Продуктовая часть: Яндекс.Метрика, онбординг, NPS-опросы, сбор обратной связи.

Разработка целиком на AI — Claude Code и Antigravity IDE

Февраль 2024 —
Май 2026
2 года 4 месяца

VAAM Development

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

• Девелопмент

Руководитель маркетинга / Внедрение AI и автоматизация (AI-интегратор)

Бизнес-цель: вывести люксовый проект в Дубае (брендовые резиденции) на предпродажную стадию и закрыть весь цикл производства и привлечения силами 1–2 человек за счёт внедрения AI вместо штата и агентств.

Команда: 1 штатный маркетолог в подчинении + сеть из ~10 подрядчиков (бренд, архитектура, CRM, сайты, 3D-визуализация, контент).

Зона ответственности

- Внедрение AI и автоматизация бизнес-процессов: спроектировал и собрал AI-конвейер генерации визуала и рендеров, AI-генераторы коммерческих PDF (прайсы, платёжные планы), AI-ассистента/чат-бота для клиентов и агентов, веб-сервис ценовой аналитики с парсингом конкурентов; промптинг (prompt engineering), связки нейросетей и LLM (Claude, Claude Code, ChatGPT, Nano Banana Pro), интеграции через API;
- Анализ процессов и поиск точек автоматизации: заменил ручной труд и подрядчиков переносимыми AI-инструментами, которые остаются у компании;
- AI-исследование рынка и конкурентов: AI-анализ буклетов 9 ЖК (разрыв «заявленное и реальное» → брифы, офферы, УТП), «тайный покупатель» в 20–30 офисах продаж (2 командировки в Дубай), CustDev / JTBD;
- Маркетинговая стратегия, продуктовое позиционирование и продуктовый маркетинг резиденций; постановка и контроль performance- и digital-маркетинга полного цикла через подрядчиков (контекст и таргет в Meta и Google, B2C-покупатели и B2B-агентства, ABM);
- Лидогенерация и юнит-экономика: лиды (MQL / SQL), связки «креатив — оффер», контроль метрик (CPL, CAC, LTV, ROMI, ROI);
- Бренд с нуля, сайты и лендинги, CRM и агентский кабинет, клиентский путь (customer journey); контент и видео для соцсетей (Instagram, Reels, YouTube, Shorts), анимационный ролик; PR и согласование с международным люкс-партнёром.

Результаты в цифрах

- Собрал AI-конвейер генерации визуала вместо подрядчиков → себестоимость производства контента упала с ~\$10 000 до ~\$150 в месяц;
- Автоматизировал AI-генерацию коммерческих PDF → обновление цен и платёжных планов с часов до секунд;
- Запустил AI-чат-бота и веб-сервис ценовой аналитики с парсингом конкурентов → данные для ценообразования и ответы агентам без ручной работы;
- Упаковал проект под предпродажу (бренд, 4 сайта, CRM, агентский кабинет) → выход на стадию продаж, все материалы согласованы с люкс-партнёром без единой задержки.

Что остаётся компании: все инструменты — переносимые AI-системы (конвейер генерации визуала и рендеров, AI-генераторы PDF, веб-сервис ценовой аналитики с парсингом, чат-бот). Работают без подрядчиков и без отдельной IT-команды — эффект сохраняется после ухода.

Портфолио / кейсы: sayurov.ru

Стек: Claude, Claude Code, ChatGPT, Nano Banana Pro, Python, API, Telegram Bot API, Next.js; рекламные кабинеты Meta и Google, веб-аналитика Google, CRM, Figma, Excel.

Январь 2022 —
Февраль 2024
2 года 2 месяца

СК Август

Краснодар

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Девелопмент

Руководитель отдела маркетинга

Бизнес-цель: полностью распродать ЖК на 900 квартир, перезапустив маркетинг с нуля.

Проблема (кризис 2022): блокировка рекламных платформ, санкции, до 80 % фейковых лидов с

платного трафика. Решение — переориентация на агентский канал продаж и собственные digital-инструменты.

Команда и бюджет: отдел маркетинга + подрядчики (штатный дизайнер, реклама, контент); бюджет до 1,5 млн ₽ / мес.

Зона ответственности

- Сквозная аналитика Calltouch с нуля: коллтрекинг, интеграция с CRM (MacroCRM, Bitrix24), сведение лидов от Яндекс, ВКонтакте и наружной рекламы — все каналы под единую аналитику и отчётность;
- Воронка продаж, CJM и клиентский путь (customer journey), сегментация целевой аудитории (ЦА); аналитический контроль метрик и KPI (CPL, CPA, CPO);
- Рекламные кампании: Яндекс.Директ (контекстная реклама, поиск / search), ВКонтакте (VK Ads, таргет), наружная реклама, веб-аналитика Google, UTM-метки, ретаргетинг;
- SEO-продвижение: SEO-статьи и поисковая оптимизация лендинга; A/B-тесты, квизы и проверка гипотез;
- Контент-маркетинг и контент-план, SMM: Telegram-канал для брокеров, YouTube-контент о ЖК, копирайтинг, охваты;
- Локальный маркетинг и геосервисы: ЦИАН, Авито, 2ГИС, Яндекс.Карты — рост органических отзывов и позиции в локальной выдаче;
- Офлайн-мероприятия для агентского сообщества (B2B) и покупателей (B2C); автоворонки и работа с базой агентов;
- AI и автоматизация: Telegram-бот просчётов и сервис генерации баннеров на нейросетях.

Результаты в цифрах

- Переориентировал маркетинг с платного трафика на агентский канал в кризис 2022 → полностью распродал ЖК на 900 квартир;
- Пересобрал лендинг на Tilda с A/B-тестами и квизами → конверсия (CR) выросла с 1,5 % до 5,25 % (рост в 3,5 раза);
- Запустил Telegram-канал для брокеров с ежедневным контентом → рост базы с 500 до 1 600 подписчиков;
- Провёл мероприятие на 100+ агентов (программа, награждение топовых агентств) → ускорил продажу остатка квартир;
- Собрал Telegram-бот просчётов и сервис баннеров на нейросетях → автоматизация заменила часть работы дизайнера и снизила нагрузку на отдел продаж.

Что остаётся компании: сквозная аналитика, Telegram-бот, сервис генерации баннеров и система мотивации агентов — готовая digital-инфраструктура отдела, собранная без отдельной IT-команды.

Стек: Tilda, Calltouch, MacroCRM, Bitrix24, Telegram-боты, Яндекс.Директ / Метрика, ВКонтакте
Реклама, веб-аналитика Google.

Апрель 2020 —
Декабрь 2021
1 год 9 месяцев

Skillbox

www.skillbox.ru

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

Инфлюенс-маркетолог / специалист по посевам

Ключевые задачи: инфлюенс-маркетинг и посевы (нативная реклама у блогеров и в медиа) для одной из крупнейших EdTech-платформ России (B2C). Поиск площадок, тестирование форматов, масштабирование с предсказуемой отдачей.

Команда и бюджет: рекламные бюджеты 5 млн ₽ / мес под прямым управлением; полный цикл сделок с подрядчиками — блогеры и медиаплощадки.

Зона ответственности

- Инфлюенс-маркетинг и посевы: подбор блогеров и площадок, нативная реклама, видеоинтеграции;
- Тестирование новых площадок и форматов до их выхода в мейнстрим;
- Управление рекламными бюджетами и медиапланирование;
- Сбор и ведение базы каналов; полный цикл сделки от отбора до контроля выходов;
- Оценка эффективности и ROI размещений.

Что сделал

- Первым в команде протестировал площадки до их массового роста: Дзен, Pulse, YouTube, Twitch, TikTok; подбирал форматы под каждую платформу и оценивал отдачу до масштабирования;
- Собрал и поддерживал базу 500+ проверенных каналов и площадок — основа для масштабирования посевного направления;
- Тестировал нетипичные для недвижимости форматы — позже применил в девелопменте (СК Август, VAAM).

Результаты в цифрах

- Вырастил ROI до 500 % на лучших статьях в Дзене → стабильная отдача при бюджетах 1–5 млн ₽ / мес;
- Собрал с нуля базу 500+ каналов → готовая инфраструктура для масштабирования посевов, остаётся в команде;
- Личный проект (вне Skillbox): эксперимент для проверки форматов и трендов — 70 000 подписчиков и 20 млн просмотров на 5 видео без бюджета → подтверждённая насмотренность по вирусному контенту.

Октябрь 2015 —
Март 2020
4 года 6 месяцев

Любимый город

Краснодар

Маркетолог

Ключевые задачи: маркетинг трёх жилых комплексов одновременно (два комфорт-класса, один бизнес-класс). Переход от внешнего агентства к собственной экспертизе внутри компании.

Зона ответственности

- Контекстная реклама и медиапланирование (Яндекс.Директ);
- Лендинги, конверсия и A/B-тесты (Tilda);
- Контент-производство: фото- и видеосъёмка объектов;
- CRM (Битрикс24) и процессы отдела продаж.

Что сделал

- Самостоятельно освоил Яндекс.Директ и забрал контекстную рекламу у подрядчика — прямой контроль над кампаниями и экономия на агентстве;
- Редизайн лендингов на Tilda и проверка гипотез через A/B-тесты;
- Снимал фото и видео трёх объектов, вёл визуальный контент сам;
- Обучил отдел продаж работе в Битрикс24, разработал механику геймификации для ускорения сделок.

Результаты в цифрах

- Поднял конверсию лендинга в 2,5 раза после редизайна на Tilda;
- Заменял внешнее агентство внутренней экспертизой по контексту → прямой контроль и экономия бюджета;
- Вёл три ЖК параллельно силами одной маркетинговой команды.

Образование

Среднее специальное

Академия маркетинга и социально-информационных технологий, Краснодар

Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем,
Программист

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

Внедрение ИИ Автоматизация бизнес-процессов AI-агенты AI-интеграции
Чат-боты Prompt engineering LLM RAG Генеративный AI Нейросети
SaaS Claude Code ChatGPT Gemini n8n Telegram Bot API Python
FastAPI Next.js REST API Playwright TypeScript Docker PostgreSQL
Git GitHub Actions Bitrix24 сквозная аналитика Webhooks Supabase

Дополнительная информация

Обо мне

AI-интегратор и маркетолог недвижимости. По образованию программист, 10 лет в маркетинге — от комфорт-класса до международного люкса.

Моя специализация — внедрение AI и автоматизация бизнес-процессов: собираю готовые рабочие решения из AI-инструментов — AI-агентов, чат-ботов и AI-ассистентов, генераторы документов и контента, веб-сервисы с парсингом и аналитикой, интеграции через API. То, на что компании держат агентство, штат и отдельный IT-отдел, я закрываю один с сетью подрядчиков — быстрее и в десятки раз дешевле.

На последнем проекте — люксовых резиденциях в Дубае под международного бренд-партнёра — собрал AI-конвейер производства визуала и снизил себестоимость контента с ~\$10 000 до ~\$150 в месяц, автоматизировал генерацию коммерческих PDF и запустил AI-чат-бота для агентов.

Как я получаю результат: вижу всю систему — какой процесс отдать на подряд, что автоматизировать через AI, как связать всё в единую аналитику — и выхожу на результат командой 1-2 человека плюс подрядчики. Все мои инструменты переносимые (AI-конвейеры контента, AI-генераторы PDF, чат-боты, сквозная и ценовая аналитика) и остаются в компании — вы получаете готовую цифровую инфраструктуру, а не только сотрудника.

Сильная сторона — понимаю и бизнес, и технологию: ставлю задачу AI правильно, потому что знаю, какой результат нужен бизнесу. Вытаскиваю продажи в кризис: в 2022 году (блокировка платформ, санкции, 80% фейковых лидов) полностью распродал ЖК на 900 квартир, перестроил привлечение на агентский канал и собственные digital-инструменты; конверсию сайта поднял в 3,5 раза (с 1,5% до 5,25%). Управлял бюджетами до 5 млн ₽/мес и сетями подрядчиков (до 10 параллельно).

Контролирую качество на трёх уровнях — данные, подача, визуал; визуальная насмотренность (подтверждена личным контент-экспериментом на 20 млн просмотров без бюджета) критична, когда AI генерирует контент — нужно отличать дорогой результат от дешёвого.

Наиболее эффективен там, где нужно внедрить AI в реальные процессы и закрыть задачу

целиком, а не написать прод-код.

Портфолио: sayurov.ru

Telegram: [@sayurov](https://t.me/sayurov)