Yuriy Tomaev

Director de Desarrollo de Negocio

Telegram: @Methos2024
E-mail: syscreator2025@gmail.com
Sitio web: https://syscreator.org
LinkedIn: yury-t-36899817
Disponibilidad: remoto / híbrido / ubicación a convenir

Perfil profesional

Director de Desarrollo de Negocio con más de 20 años de experiencia en el lanzamiento de líneas de negocio, el desarrollo de alianzas, la negociación y la implantación de soluciones digitales complejas.

Identifico oportunidades de crecimiento, las convierto en propuestas para el cliente, acuerdo las condiciones y organizo la ejecución hasta la implantación. Coordino a la dirección, los clientes del sector público, los usuarios, los socios y el equipo del proyecto.

Competencias clave

Lanzamiento de líneas de negocio · Alianzas · Negociación B2B/B2G · Contratos públicos · Propuestas comerciales y contratos · Coordinación de partes interesadas · Implantación y soporte · Gestión de productos y proyectos · Agile/Scrum · CustDev · Economía unitaria · Relaciones gubernamentales (GR)

Experiencia profesional

Sweet Georgia LTD

CEO / Responsable de Proyectos / Responsable de Desarrollo de Negocio | 2014 - 2026

Dirigí la creación de la plataforma digital Sweet Georgia y la automatización de los procesos del negocio turístico. Desarrollé el modelo operativo, la red internacional de socios y las relaciones con proveedores de servicios; organicé la atención al cliente y el control de calidad.

Resultados

- Se crearon una plataforma digital y procesos de gestión de servicios turísticos.
- Se creó un catálogo de más de 750 alojamientos.
- Se formó una red de socios con proveedores de servicios turísticos, agencias y representantes en varios países.

SibWAY LLC

CEO / Propietario | 2014 - 2016

Dirigí la línea de soluciones de software para clientes del sector público. Organicé la documentación de licitaciones y contratos, participé en los procedimientos de contratación y en la formalización de contratos públicos. Desarrollé relaciones con ministerios y organismos y coordiné al cliente y al equipo desde el acuerdo de requisitos hasta la implantación y el soporte.

Resultados

- Se formalizaron contratos públicos para el desarrollo de software.
- Se organizaron la implantación y el soporte de soluciones vinculadas a SMEV, ESIA y servicios públicos digitales.

Experiencia profesional - continuación

Development Group LLC / TIK Region

Director de Desarrollo Estratégico | 2007 - 2014

Impulsé la creación de un sistema regional de protección social. Establecí contacto con clientes del sector público y elaboré el concepto junto con ellos. Organicé el acuerdo de condiciones y requisitos, coordinando a la dirección del cliente, los especialistas, los futuros usuarios y el equipo de ejecución.

Resultados

- El sistema se desarrolló e implantó en cuatro regiones.
- La plataforma funcionó como sistema digital de protección social para más de 1500 usuarios profesionales.
- Se implementaron integraciones con los servicios federales SMEV y ESIA.
- El proyecto recibió el premio «Sistema del año» del programa «Rusia Electrónica».

NPO Luch

Director del Complejo de Producción | 2003 - 2007

El complejo se creó para desarrollar la actividad informática de la empresa. Organicé la creación de infraestructura y sistemas propios de gestión, la coordinación con los departamentos y la automatización del registro de pedidos y la contabilidad.

Resultados

- Se sustituyeron tres ordenadores independientes por una red local de más de 200 equipos y se desplegaron unos cinco servidores.
- Se desarrolló un sistema propio de registro de pedidos y contabilidad.

Formación

Instituto Politécnico de Taskent, 1989
Automática y telemecánica; sistemas de control automatizados

Idiomas

Ruso - nativo · Inglés - B2 · Español - B1
Georgiano - A2 · Uzbeko - B1

Posibles modalidades de colaboración

Puesto en plantilla como director de desarrollo de negocio o responsable de una línea de negocio; colaboración por proyecto; asesoría / consultoría; participación como socio.