



Колмыков Владимир

Мужчина

+7 (920) 4643833

vkolm5@yandex.ru — предпочитаемый способ связи

telegram: @vkv_dsgn

Портфолио: https://buildin.ai/vkv_dsgn/share/e82b621f-1c9b-4000-b088-8872404ecc11?code=JEN2JX&embed=true

Проживает: Воронеж

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Продуктовый дизайнер

Специализации:

— Дизайнер, художник

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: удалённо, на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 3 года 3 месяца

Март 2024 —
настоящее время
2 года 2 месяца

Фриланс

Продуктовый дизайнер · Веб-дизайнер (проекты для малого и среднего бизнеса — B2B и B2C)

Используя экспертизу в продажах транспортных услуг, помогал моим клиентам в создании дизайна лендингов.

Мой подход строился на стыке продаж и UX: я перекладывал реальные боли заказчиков в структуру лендингов.

Что сделал: проектировал архитектуру лендингов, фокусируясь на триггерах и болях заказчиков.

Выявлял среди пула действующих клиентов, кто не имел сайта, что ограничивало их рост и снижало доверие со стороны крупных контрагентов.

Ключевые результаты:

1. Конверсионный лендинг для производителя модульных домов: сделал дизайн в Figma, собрал лендинг на Tilda и в результате клиент получил инструмент генерации заявок с квиз-воронкой и расчетом стоимости в 3 вариантах.
2. Лендинг для генерации заявок на расчет стоимости и бесплатный анализ воды для официального представителя фильтров для воды: спроектировал и оформил дизайн в Figma, добавил квиз-воронку для конверсионной точки входа.
3. Структура и дизайн лендинга для формирования онлайн-присутствия и привлечения заявок на покупку или оптовый заказ гибкой плитки для производителя: дизайн в Figma, акцент на СТА и УТП продукта.
4. Лендинги для клиентов в сфере грузоперевозок для привлечения новых клиентов: формулирование УТП, бенчмаркинг, проектирование структуры лендинга и дизайн в Figma.
5. Конверсионные лендинги для клиентов в сферах оптовой торговли стройматериалами, клининг-сервисов, строительных компаний: фокус на привлечение заявок от B2B и B2C-клиентов, исследовании болей и потребностей ЦА и сильное онлайн-присутствие для бизнеса.

ScoutAI – AI-рекрутинг для IT

Результаты:

1. Спроектировал интеллектуальную ATS-систему, где AI сам находит, оценивает и приоритезирует кандидатов, а рекрутер принимает решения как менеджер, а не оператор.
2. Сделал дизайн 4 экранов task flow, 4 AI-фичи, 4 закрытых JTBD-сценария, дизайн-систему с токенами и UI-kit, кликабельный прототип.
3. По итогам проекта у пользователей сервиса (рекрутеров) скрининг кандидатов занимает 5-15 минут вместо нескольких часов.

Обязанности:

- Коммуникация с Senior дизайнером заказчика. Презентация решений.
- Бенчмаркинг, конкурентный анализ рынка ATS.
- UX-исследования: проектирование JTBD-сценариев, сегментирование аудитории продукта.
- UI: дизайн экранов и кликабельного прототипа, создание дизайн-системы с токенами.

Бауцентр – интернет-магазин стройматериалов

Результаты:

1. Редизайн веб-версии интернет-магазина: редизайн главного экрана, каталога, карточки товара, корзины, оформления заказа.
2. Разработал UI-kit в качестве решения для оптимизации: единая система компонентов вместо ручного контроля каждого экрана, что сократило время на правки.

Обязанности:

- Коммуникация с заказчиком, согласование референсов и макетов, презентация решений.
- Аудит старой версии сайта и бенчмаркинг.
- Проектирование структуры лендинга и дизайна в Figma.

Февраль 2023 —
настоящее время
3 года 3 месяца

Комтэк-Групп

Воронеж

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- ВЭД, таможенное оформление
- Автомобильные перевозки

Менеджер по продажам

Прямые активные продажи, холодные звонки.

Сопровождение действующих клиентов, взаимодействие с клиентами по операционным вопросам.

Заклучение договоров и ведение документации. Управление дебиторской задолженностью. Обеспечение координации действий с другими подразделениями компании для решения различного рода ситуаций.

Ключевые результаты

Лично привлёк в компанию 80+ новых клиентов, в том числе ключевые федеральные и региональные бренды.

Топ клиентов по выручке за всё время сотрудничества:

Зенден — 34 млн ₽

МАГС — 18 млн ₽

Koblik Group — 12 млн ₽

Пинскдрев — 12 млн ₽

ИЦ «Академия» — 10 млн ₽

Суммарная выручка по топ 5 лично привлечённых клиентов — 86 млн ₽

Образование

Уровень

Среднее образование

Повышение квалификации, курсы

2026	Andrey Lov Andrey Lov, Продуктовый UX/UI дизайн
2026	Учебники по цифровому дизайну Бюро Горбунова
2025	Продуктовый UX/UI дизайнер Gohelper, Продуктовый UX/UI дизайн
2024	Веб-дизайнер Нетология, Веб UX/UI дизайн
2024	UX BOOST 2024 CreativePeople & Humbleteam, UX дизайн
2023	Фронтенд-разработчик Нетология, Фронтенд-разработчик

Навыки

Знание языков	Русский — Родной
Навыки	Figma HTML CSS Адаптивная верстка JTBD User Story User Flow Wireframing Прототипирование UIKit Auto Layot Компоненты и варианты Git Notion AI Дизайн-системы UI UX Работа в команде Ответственность Внимательность Стрессоустойчивость Многозадачность конкурентный анализ A/B тесты

Дополнительная информация

Обо мне	Продуктовый и UX/UI дизайнер с 3 годами опыта разработки интерфейсов для веб-продуктов и лендингов в B2B и B2C сегментах (e-commerce, HRTech, строительство, логистика) Проектирую пользовательские сценарии, определяю точки роста продукта, опираюсь на бизнес-метрики и создаю конверсионные интерфейсы. Работаю в кросс-функциональных командах.
---------	--