

● МАРАФОН ДЛЯ ИТ-РУКОВОДИТЕЛЕЙ · СТРАТОПЛАН

Что думает о себе кандидат **vs** что ищет бизнес

Как стать руководителем, которого **бизнес не захочет потерять**

Ольга Романова · CEO карьерного сервиса,
13+ лет на ТОП позициях в ИТ

Я не рекрутер и не HR, расходимся)

- 13+ лет в ИТ, много боли в найме;)

6500

диагностик
за 3 года

1000+

офферов клиентов

92%

конверсия в достижение карьерной цели



О чём поговорим

01 История с развилкой

реальный кейс руководителя, который упёрся в потолок

02 Что изменилось на внешнем рынке и внутри компаний

за что бизнес платит сейчас и почему сильные проигрывают

03 5 инструментов карьерной устойчивости

разбор на кейсе: что сработало и почему

04 Карта самодиагностики

заполните под свою ситуацию прямо на эфире

Руководитель разработки в региональной компании

РОЛЬ

Ведёт один из трёх продуктов компании

ХОЧЕТ

Роста, развития и применения новых технологий

НАД НИМ

Консервативный руководитель, который не даёт хода и грозит увольнением

МЕНЯЕТСЯ

В компанию приходит новый «плюс два»

Что бы вы сделали?

А

Терпеть и ждать

Хорошо делать свою работу и надеяться, что результаты заметят

В

Идти к новому руководителю

Познакомиться с «плюс два» и показать, что можешь дать

С

Уходить на рынок

Искать работу, пока ситуация не стала хуже

Напишите в чат букву — **и было ли у вас похожее?**

● ПРОБЛЕМАТИКА

Что поменялось в 2026 году

Рынок, правила игры и то, за что бизнес
готов платить



Индекс hh от 5 до 45 — парадокс?

СФЕРА	РЕЗЮМЕ НА ОДНУ ВАКАНСИЮ (hh.индекс)	ВАКАНСИИ	РЕЗЮМЕ
Рабочий персонал	5,1	+6%	+26%
Строительство, недвижимость	5,9	+1%	+26%
Производство	5,0	-12%	+21%
Транспорт, логистика	7,1	+6%	+21%
Административный персонал	13,4	-2%	+20%
Финансы, бухгалтерия	11,8	-31%	+21%
Информационные технологии	22,4	-31%	+23%
Маркетинг, реклама, PR	25,7	-27%	+15%

Рабочим профессиям **не хватает людей**, а в ИТ **22 резюме на вакансию**: вакансий за год **-31%**, резюме **+23%**

● РФ 2026

Индекс hh в менеджменте

≈7

резюме на вакансию в ИТ
два года назад

22

резюме на вакансию в ИТ
сейчас

45

резюме на вакансию
в консалтинге и стратегии

Рынок кандидата стал рынком **очень придирчивого работодателя**

Это не только Россия: тренд глобальный

ВАКАНСИИ

-22%

78 из 100 · фев 2020 = 100

вакансий в разработке
ПО по сравнению с
2020 годом

СОКРАЩЕНИЯ

108к+

2023: 260к · 2026: 108к+

сокращений в tech: 137
компаний к маю 2026,
многие объясняют
это ИИ

НАВЫКИ

39%

39 из 100 навыков

текущих навыков
устареют или изменятся
к 2030 году

РАБОТОДАТЕЛИ

85%

против 40% — сокращать

компаний в первую
очередь будут
переобучать своих
сотрудников

Занятость в мире на максимуме, но в ИТ **вакансий меньше**, а компании **растят своих**

Жирные времена сменились эффективностью

БЫЛО

Дешёвые деньги и инвестиции в рост

Команды росли вместе с задачами

Ценились масштаб и размер команды

Новые проекты любой ценой

Технологии ради технологий

Руководителей искали на рынке

Иерархичные структуры

СТАЛО

Неопределённость в мировой экономике: бюджеты режут, важна окупаемость

ИИ забирает рутину: сокращаются роли, команды становятся меньше и пересобираются

Ценится эффект в деньгах, сроках и рисках

Больше результата меньшими ресурсами

Технологии с измеримым эффектом

Руководителей всё чаще растят внутри

Плоское, функциональное управление без линейной власти

● ОПРОС В ЧАТ

Кто слышал «мы выбрали внутреннего кандидата»?

ЭТО НЕ ОТПИСКА

Клиенту прислали пять сильных продактов. Он собеседовал всех и в итоге взял внутреннего человека.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВАС

Компании всё чаще растят руководителей внутри. Ваша текущая позиция — **это преимущество**, если вы им правильно пользуетесь.

Поставьте + в чат, если сталкивались

НО: Почему сильные проигрывают

НАЛОГ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ

Вы растёте в компании пять лет, а новичков на похожие роли берут дороже

СЕРВИС VS БИЗНЕС

Руководителям внутренних сервисов сложнее, чем тем, кто работает на выручку

ОБЯЗАННОСТИ ВМЕСТО РЕЗУЛЬТАТОВ

Опыт не продаёт себя сам, если вы не знаете рынок и не говорите о результатах

ЦЕНА ОШИБКИ

годы на одном месте · выгорание · увольнение в неудобный момент · первый попавшийся оффер

● ВАЖНО

**Карьерой нужно заниматься
постоянно, а не только когда
ищешь работу**



● мой подход

Я смотрю на рынок со стороны кандидата

РЕКРУТЕР

Видит одну вакансию

HR

Видит одну компанию

я

Вижу срез по всем
ролям — и могу
сравнить

6500 диагностик показывают одни и те же **пять зон**, где сильные руководители
проседают

Как я себя вижу vs как меня видит бизнес

Как вы себя видите

«Я - руководитель высокого уровня, что может произойти?»

«Я сильный, результаты говорят сами за себя»

«Мой опыт - моё преимущество»

«Я руководитель, значит, ищу только руководящую роль»

«Я - сильный СРО»

БИЗНЕС

Что ищет твой +2, когда пересобирает продукт и команду

Результаты не видны, если их не показать в цифрах

Опыт ценен, только если он про задачи, нужные сейчас

Важно, какую проблему бизнеса вы решаете

«О, у него есть опыт в **high-load B2C-финтех-продукте**, и он умеет на нём зарабатывать»

5 инструментов карьерной устойчивости

ИНСТРУМЕНТ 1

Знать себя

ценности,
мотивация,
результаты

ИНСТРУМЕНТ 2

Знать рынок

что ищут, сколько
платят, сколько
искать

ИНСТРУМЕНТ 3

Иметь упаковку

резюме и
LinkedIn, готовые
в любой момент

ИНСТРУМЕНТ 4

Говорить на языке бизнеса

деньги, эффект,
влияние

ИНСТРУМЕНТ 5

Развивать нетворк

постоянно, а не
когда уже горит

● ВОПРОС В ЧАТ

Кто ни за что не пошёл бы работать в гемблинг?

Это ценность служения. Таких ценностей у каждого много, и их нужно знать, чтобы осознанно выбирать компанию и уверенно звучать на собеседовании

● ВОПРОС В ЧАТ

Кто не терпит микроменеджмента?

Это ценность ответственности. Таких ценностей у каждого много, и их нужно знать, чтобы осознанно выбирать компанию и уверенно звучать на собеседовании

Знать себя

«Хочу роста и развития» — это не ответ

Это фразы, навеянные рынком. Копаем глубже: что для меня развитие, какой продукт, какая команда, зачем мне эти люди

ЦЕННОСТЬ ВЫЗОВА

Нужны амбициозные задачи,
рутина выжигает

ЦЕННОСТЬ СЛУЖЕНИЯ

Нужен продукт, который реально
помогает людям

● ВОПРОС В ЧАТ

Какая у вас роль?

Знать рынок

БЕЗ РОЗОВЫХ ОЧКОВ

Директор по ИТ в небольшом магазине без линейного управления для рынка пока не директор по ИТ

РЕАЛЬНЫЕ СРОКИ

Вакансий СТО мало, запрос по деньгам высокий: заложили 6–9 месяцев, а не 2–3

УСЛОЖНЕНИЕ = ВРЕМЯ

Смена профессии, локации или уровня удлиняет поиск, но не обязательно снижает доход

Знание рынка **защищает от разочарования и спешки**, а еще дает понимание - **дорого ли вас заменить;**)

Два трека для одного человека

C-LEVEL / СТО

€70–250к

РФ: поиск в среднем 5–9 месяцев,
межд: 9 - 15 месяцев

АРХИТЕКТОР

€48–150к

РФ: 1–2 месяца
Межд: 3–9 месяцев

«Был руководителем - пойду только руководителем» - **это про это**

Ваши проекты сейчас — ваше резюме через год

НЕ СХОДИТСЯ

Цель — продуктовая разработка в бигтехе, а в опыте внедрение 1C ERP

ОБЕСЦЕНИЛОСЬ

Внедрение Agile и канбан-метрики: это уже умеют многие

ЦЕНИТСЯ

Импортозамещение финтех-платформы, продукт с измеримым эффектом

Вопрос себе раз в год

«Что я смогу написать в резюме через год?»

Упаковка кейсов, результатов, продуктов

Кто может сходу назвать свое **ТОПовое достижение** за последний год?

Упаковка кейсов, результатов, продуктов

Кто может красиво назвать **ключевой продукт**, над которым вы работаете?

Как мы готовились к разговору **ВНУТРИ** с «+2»

ШАГ 1

Ревизия всего опыта

проекты, решения, команды, продукты — всё, что было, а не только последнее

ШАГ 2

Что важно и ценно в роли

что в моей работе реально влияет на продукт и бизнес

ШАГ 3

Что нужно руководителю

задачи и приоритеты «плюс два», его стиль и боли

ШАГ 4

Куда идёт компания

стратегия, продукты, технологии на ближайшие год-два

ШАГ 5

Цифры и результаты

каждый тезис подкрепить метрикой и эффектом для бизнеса

ШАГ 6

Мои цели

чего хочу я: роль, масштаб, продукт, технологии



На стыке: что я дам компании VS что нужно мне (см 1 инструмент)

ВО ВНЕ. Упаковка кейсов, результатов, продуктов

Одна карьера - три профиля

СТО

Стратегия, бюджет,
влияние технологий
на бизнес

РУКОВОДИТЕЛЬ РАЗРАБОТКИ

Команда, процессы,
скорость и качество
поставки

АРХИТЕКТОР

Системный дизайн,
сложные технические
решения, нагрузка

Упаковка - это не замена заголовков, а **расстановка акцентов**

Когда продакт хотел руководить проектным офисом»

1 неделя

думал, готов ли к новой роли

1 месяц

до оффера с новым
позиционированием

**20
человек**

в продуктовой команде,
которую он сейчас набирает

Вы себя не видите. **Нужно обстукиваться об рынок**

Говорить на языке бизнеса

ТЕСТОВЫЕ ПРОГОНЫ СПИЧА / СОБЕСОВ

Клиент высокого уровня волновался и говорил сухо: отработали самопрезентацию и даже внешний вид

ПОДГОТОВКА К «ПЛЮС ДВА»

Изучили его соцсети и приоритеты, собрали спич под него и обосновали всё бизнес-метриками

ПОВЫШЕНИЕ — ЭТО АВАНС

**Процесс ради процесса
- это хорошо, но что я с
этого получу?**

За что бизнес готов платить руководителю

Бизнес покупает не того, кто внедрил процессы, а того, кто принёс деньги, экономию или эффективность

ЧТО ЦЕНИТ БИЗНЕС	ЧТО БЫЛО В ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ «ПЛЮС ДВА»
Связь технологий с деньгами	Развитие продуктов через бизнес-метрики
Больше меньшими ресурсами	Расчёт: какие ресурсы нужны и что они дадут
Осмысленное внедрение технологий	Какие технологии, зачем и с каким эффектом
Работа в неопределённости	Готовность к изменениям нового руководителя
Влияние без прямой власти	Пришёл с видением, а не с жалобой
Продуктовое и стратегическое мышление	Видение всех продуктов, а не только своего
Связи и нетворк руководителя (!аккуратно)	Как ресурс для задач компании (эксперты, партнёры, найм), а не как козырь в торге

Связи и нетворк

У кого было? Я сам давно не искал работу! Меня всегда перекупали!

Как давно вы с коллегами в бар ходили и сколько корпоративов пропустили?

Связи и нетворк – не одно и то же

СВЯЗИ

Узкий круг людей, которым вы напоминаете о себе на всякий случай.
Работает слабо

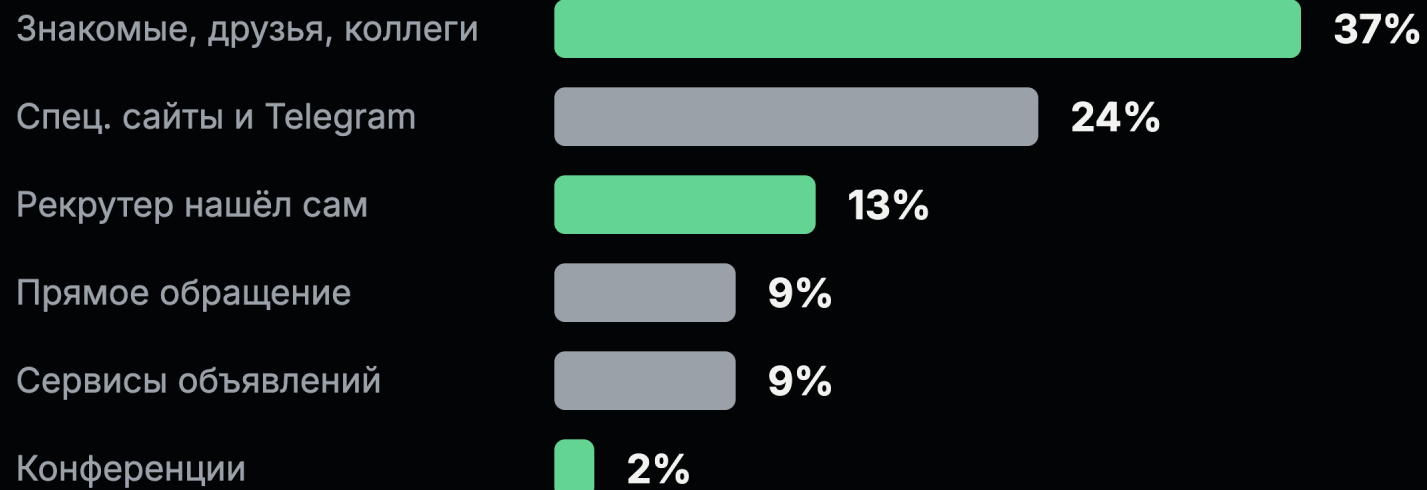
НЕТВОРК

Совместная деятельность: конференции, выступления, коллаборации, референс-визиты, развитие горизонтальных связей

В КЕЙСЕ

План конференций (South HUB) и регулярные посты в LinkedIn. Рынок видит эксперта, а текущий руководитель – вашу экспертизу, влияние

Откуда приходят офферы



1–3%

конверсия из отклика
в разговор на hh

40–60%

через нетворк

Профильные сообщества

ИНСАЙДЫ ИЗ КОМПАНИЙ

Что на самом деле происходит внутри и кого там ищут

КОНТАКТЫ РЕКРУТЕРОВ

Участник сообщества дал герою контакт рекрутера — и он дошёл до финала

РЕЗЮМЕ НА СТОЛ

Не в общую воронку, а сразу к нанимающему менеджеру

Чем выше уровень, тем вероятнее, что **работа найдёт вас**, а не вы её

● ЗАДАНИЕ

Карта самодиагностики

Инструмент 1 · Понимаю себя (ценности, цели, компетенции)

1

2

3

4

5

Инструмент 2 · Я точно знаю, кто я на рынке и вилку ЗП

1

2

3

4

5

Инструмент 3 · Мои кейсы, результаты оцифрованы

1

2

3

4

5

Инструмент 4 · Знаю, какие ключевые задачи у моей компании

1

2

3

4

5

Инструмент 5 · Мои связи и нетворк

1

2

3

4

5

Напишите в чат **инструмент с самой низкой оценкой**

Что бы вы выбрали?

1

Остаться

Новый современный продукт внутри компании, но прямой руководитель настроен на увольнение

2

Уйти на рынок

Два внешних оффера от €105к до €157к в год

Напишите в чат: **1** или **2**?

Он выбирал из позиции силы

ВЕТКА 1 · ВНУТРИ

Презентация для «плюс два» →
новый продукт

ВЕТКА 2 · РЫНОК

Две версии резюме, нетворк, сообщество
→ два оффера

Ушёл на рынок: сильный оффер и возможность работать из своего города

Только внутрь — зависимость от руководителя. Только наружу — первый попавшийся оффер

- для тех, кто остаётся

Остаться – тоже стратегия

И дело не в деньгах

Можно расти, переходя из компании в компанию до опр. предела



ДАЛЬШЕ

Скачок требует вырасти внутри: связи, политика, разговор на уровне топов, выступления. Иногда 5–6 лет — и потом вас перекупают

Спросите себя: **«Это та компания, где я хочу так расти?»**

● ДО КОНЦА НЕДЕЛИ

Один шаг по инструменту с самой низкой оценкой

УПАКОВКА - делаем сейчас

сформулируйте 1
результат вашей команды
на языке денег или рисков
для своего „+ два“

НЕТВОРК

Свяжитесь с тремя
людьми из
профессионального
окружения

ВИДИМОСТЬ

Напишите один пост в
LinkedIn о своём
результате

Карьерой нужно заниматься **ПОСТОЯННО**, а не только когда горит

Изучайте себя.
Изучайте рынок.
Изучайте свою компанию.



Канал: Про проекты и карьеру в ИТ

Разбираю такие кейсы регулярно

Актуальные зарплаты по ролям 2026