

МАКСИМ ШЕЛУХАНОВ

Chief Digital & Omnichannel Officer

P&L Owner B2C-бизнесов 10–20+ млрд ₽ | AI-driven трансформация выручки

Москва, Россия

+7 (916) 811-12-50

maksim.shelukhanov@gmail.com

42 года



Digital & AI Transformation Executive с 18-летним опытом управления P&L B2C-бизнесов. Специализация: омниканальная трансформация retail, внедрение AI/LLM для роста выручки и маржинальности, построение data-driven систем управления клиентским потоком. Обеспечил кратный рост бизнесов (x2–x2.3), генерацию эффекта +165 млн ₽ от инициатив, масштабирование до 1000+ сотрудников.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

НИКАМЕД (ОРТЕКА)

фев 2025 — наст. время

Директор по омниканальным продажам / B2C / Digital Transformation

P&L 10+ млрд ₽ | 270+ точек | 1000+ сотрудников | MedTech-сеть

- Трансформация eCommerce в **систему управления клиентским потоком**: рост доли с 14% до 22%+
- Рост выручки **+7,7% YoY** и валовой прибыли **+24,8% YoY**
- Портфель инициатив: **+165 млн ₽** к выручке (UX, трафик, mobile, CRM)
- Маркетплейсы: **+52% YoY** (515 → 782 млн ₽), ускорение x2 в 2026
- AI-персонализация** и сквозная омниканальная аналитика

КЕНГУРУ

дек 2023 — окт 2024

Директор по омниканальным продажам / eCommerce

Премиальная retail-сеть одежды и обуви

- Масштабирование eCommerce: рост **x2+**, переход к омниканальной модели
- Mobile-first: приложение **+75% выручки**, **+55% заказов**
- Data-driven CRM: **14% клиентов** → **60% выручки**, AI 13+ млн ₽/мес
- Сквозная аналитика клиентского пути (web + app + офлайн)

КОЛЕСА ДАРОМ (ГК Бринэкс)

июл 2021 — сен 2023

Директор по омниканальным продажам / B2C

P&L B2C | 140+ точек | eCommerce, маркетплейсы, 100+ франчайзи

- Рост выручки услуг **+40,8%**, клиентской базы **+19%**, доли рынка **+1,3 п.п.**
- Эффективность: рост на пост **+39%**, снижение OPEX на 1,5 п.п.
- Омниканальность: рост доли «сегодня/завтра» **+20 п.п.**
- Масштабирование: **12 новых центров**, все на операционной прибыли

EDUCATION

РГГУ

Факультет Управления, специалист
2011

МГТУ им. Баумана

Факультет СМ, инженер
2006

KEY SKILLS

Strategy & Management

P&L Management, Digital Transformation, Omnichannel Strategy, Product Strategy, Growth Hacking

Data & AI

DWH, CDP, сквозная аналитика, атрибуция, LLM, RAG, персонализация

Operations

eCommerce, CRM, Customer Experience, Last-mile, Marketplace Management

LANGUAGES

Русский Родной
Английский B2 — Upper-Int

CERTIFICATIONS

Digital Agility — RosExpert
2018

CORE EXPERTISE

Digital & AI Transformation	Omnichannel Revenue Management	P&L Management	Product & Growth Strategy
Data Platform (DWH, CDP)	AI & Automation (LLM, RAG)	Customer Experience	Commercial Analytics

ADDITIONAL EXPERIENCE

SUNLIGHT

июн 2020 — июл 2021

Директор по eCommerce и клиентскому сервису

- › Масштабирование: **5,6 → 13 млрд ₹ (×2,3)**
- › Курьерская доставка: рост в **7 раз**, сокращение обработки до 30–60мин
- › Снижение OPEX **20%** при росте операций на 140%

ТАНУКИ

ноя 2018 — июн 2020

Директор eCommerce и клиентского сервиса

- › С нуля: функция клиентского сервиса и CX-управления
- › OMS и курьерская доставка, рост онлайн **+10% YoY**
- › Доля заказов вовремя: **+15 п.п.**

ДОЧКИ & СЫНОЧКИ

сен 2017 — авг 2018

Директор по eCommerce / омниканальным продажам

- › Рост выручки **+49%**, прибыли **+62%**
- › Запуск омниканала: ship-from-store, last-mile

ТЕХНОСИЛА

ноя 2014 — авг 2017

Директор по электронной коммерции

- › Масштабирование: **7,9 млрд ₹ (+85%)**, новые категории 1,3 млрд ₹
- › Рост маржинальности **+119%**, трафика **+98%**
- › Запуск SAP Hybris, CRM, лояльность

EARLY CAREER

Dostavka.ru, Enter (ГК Связной) — Руководитель digital-продуктов
2006 — 2012