



МАКСИМ ГРИДНЕВ

AI-Native Product Designer, создаю и улучшаю цифровые продукты и интерфейсы

Проектирую UX/UI, пользовательские сценарии и структуру продуктов, используя AI на разных этапах работы

Объединяю UX, UI и AI-assisted development, чтобы быстрее проверять идеи и превращать их в работающие цифровые продукты

Portfolio

gridnevdesign.com

Telegram

<https://t.me/grid1max>

Linked In

www.linkedin.com/in/gridnevmm

Email

gridnevmm48@gmail.com

О СЕБЕ

Образование в дизайне: UpRock Design School, Google UI/UX Design

Опыт в создании продуктов:

Проектировал цифровые продукты, веб-сайты и внутренние инструменты.

Работаю с продуктовой структурой, UX/UI, пользовательскими сценариями, прототипами и дизайн-системами, учитывая задачи бизнеса и потребности пользователей

Бизнес-опыт: Имею опыт в продажах, управлении командами, исследовании клиентов, SPIN Selling и принятии решений на основе KPI

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

Продукт и UX: Product Design, UI/UX Design, UX Research, User Flows, Information Architecture, Web Design, Design Systems, User-Centered Design

AI: Claude Code, Cursor, Figma Make, Vercel, Kimi, Midjourney, Nano Banana, Fidgetal+, Kling, Google Flow

Инструменты: Figma, Miro, Notion, Jira, Adobe Creative Suite

ЯЗЫКИ

English (Pre-Intermediate), Russian (Native)

Февраль 2026 – Август 2026

AI Native Product Design / Respawn Esports

Киберспортивная организация и цифровая платформа, ориентированная на игры, сообщество и мероприятия

Продуктовые фичи: Полностью переработал сайт с нуля, создав более премиальный образ бренда и упростив взаимодействие пользователей с организацией. Спроектировал административную консоль для управления бронированиями и пользователями, сделав работу с бронированиями более эффективной для команды.

Метрики: Оценка пользователей **5**, количество бронирований **+15%**, рост выручки **+18%** и повторные посещения **+25%** за счёт редизайна сайта, улучшения интеграции рекламы и запуска новых партнёрств по доставке еды и кальянам. Также сократил количество повторяющихся вопросов от клиентов в часы пик

Дизайн Система: Привёл дизайн и разработку к единой системе компонентов и токенов, убрал устаревшие стили и создал новые компоненты с подробными спецификациями для разработки

AI: Интегрировал AI в дизайн-процесс для поиска визуальных решений, разработки концепций и быстрого создания новых вариантов, используя **Claude Code, Figma Make и AI-инструменты** для генерации изображений и видео

Июнь 2025 – Январь 2026

Product Designer / Queen Interactive Games

B2B-платформа для iGaming-индустрии, специализирующаяся на платежах, бонусных программах, удержании и привлечении пользователей

Продуктовые фичи: Проектировал пользовательские сценарии и продуктовые решения для платежей, бонусных программ, email-кампаний и механик лояльности, улучшая ключевые пользовательские сценарии для удержания и привлечения пользователей

Метрики: Увеличил удержание пользователей на **+10%**, средний чек на **+8%** и привлечение новых пользователей на **+5%** за счёт улучшения бонусных механик, программ лояльности и пользовательских сценариев. Переработал внутреннюю административную панель, сократив время проверки пользователя с **7 до 4 минут**

Дизайн Система: Проектировал и поддерживал переиспользуемые UI-компоненты для продукта, повышая консистентность интерфейса и упрощая масштабирование дизайн-системы

AI: Интегрировал AI-инструменты в дизайн-процесс для исследования, генерации идей, поиска визуальных решений и быстрого прототипирования

Октябрь 2023 – Апрель 2025 · Москва, Россия

Дополнительный опыт работы

Руководитель отдела продаж в образовательной платформе, специализирующейся на профессиональном развитии и онлайн-обучении

Руководил командой из **5–7 менеджеров** по продажам, контролировал выполнение KPI, распределял зоны ответственности и отслеживал результаты на всех этапах воронки продаж

Перестроил базу знаний, включавшую скрипты продаж и информацию о продуктах, структурировал материалы для адаптации новых сотрудников и улучшил внутренние рабочие процессы для действующих и новых менеджеров

Проводил адаптацию и регулярное обучение менеджеров по продажам, включая **SPIN Selling, выявление потребностей и работу с возражениями**, помогая команде улучшать подход к продажам

Стабильно перевыполнял план продаж, достигая до **130% от KPI**, а также лично проводил сложные переговоры с клиентами и закрывал наиболее сложные сделки по образовательным продуктам