

# Бочаров Вадим Викторович

25.06.2000

+7 (925) 6049629

vadim250600@gmail.com

Telegram: @vadimbocharov

LinkedIn: linkedin.com/in/vadim-bocharov-063471266

Москва

## Опыт работы – 3 года 2 месяца

Июль 2025 –  
настоящее время  
8 месяцев

**sfer.ai**

Образование

Консалтинг

Разработка

### Бизнес-ассистент

EdTech-компания: обучение AI-навыкам и автоматизациям b2b и b2c.

Основатель – Кирилл Гурбанов.

Администрирую проект: Google Workspace, все учётные записи и сервисы, техническая инфраструктура. Отвечаю за BotHelp (рассылки, цепочки, воронки).

Менторю учеников по вайбкодингу и автоматизациям, выступаю судьей на хакатонах.

Автоматизирую внутренние процессы в компании, создаю маркетинговые кейсы:

Система автоматизации корпоративных финансов: система обрабатывает банковские выписки и выводит метрики в дашборд – руководитель больше не разбирает вручную.

Корпоративный AI-ассистент: все чаты и записи встреч в RAG-базе, любой сотрудник получает нужную информацию через Telegram-бота.

Сайт sfer.ai: навайбкодил с нуля.

Май 2023 – Май 2025  
2 года 1 месяц

**Orion**

Венчурный фонд

AI-стартапы

### Аналитик, скаут

Pre-seed венчурный фонд с фокусом на AI-стартапы.

Выстроил пайплайн скаутинга стартапов с нуля: 1000+ проектов, одна закрытая сделка (fusara.ai). Управлял командой аутрича (3 чел).

Продуктовая работа с портфельными стартапами: анализ рынков, customer development, поиск партнёров, инвесторов и акселераторов.

Ключевой кейс – EdTech-стартап Spaces (на российском рынке Блоксели, bloxels.ru). Курировал проект как продуктовый лид: выдвинул гипотезу о выходе на российский рынок, определил целевой сегмент, вышел на школы, IT-клубы и центры допобразования, участвовал в первичных продажах. Доказал состоятельность гипотезы – после этого команда масштабировала проект самостоятельно. Результат: 600+ школ, более 10 млн рублей привлечено инвестиций.

Декабрь 2022 –  
Май 2023  
6 месяцев

## Take a place

Стартап

### Бизнес ассистент

Стартап-агрегатор коворкингов. (Проект закрылся)

Начинал как ассистент CEO. Затем взял на себя discovery-исследования для пивота продукта из B2C в B2B: поиск респондентов, интервью, анализ данных, конкурентный анализ, оценка рынка. Также вёл продажи корпоративным клиентам.

---

## Образование

### Высшее

2023  
Высшее

### Московский государственный лингвистический университет, Москва

Международного права и правосудия

---

## Навыки

Знание языков

**Русский** – Родной

**Английский** – B2

**Китайский** – HSK3