

GeekSource

# PRODUCT Manager: КТО ОН И ОТКУДА?

сентябрь 2024

# Дизайн исследования

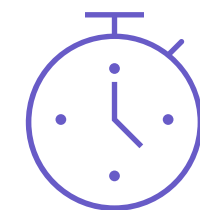
Опрос проводился среди специалистов по продукту по базе соискателей GeekSource.



Метод: онлайн-опрос



География: Российская Федерация +



Сроки: октябрь 2024

GeekSource

# Портрет респондента



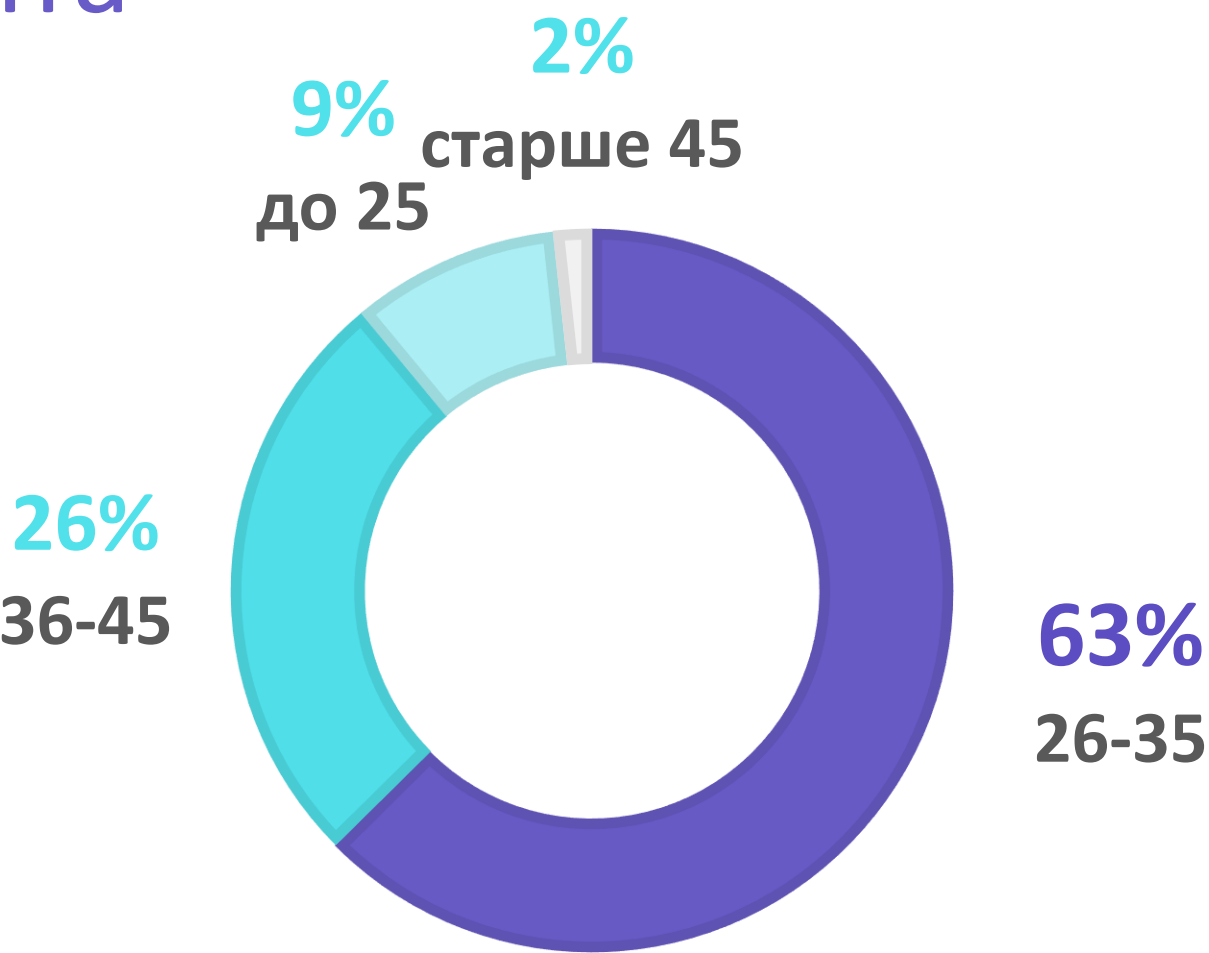


# Выборка — социо-демография: 283 респондента

Пол



Возраст



Проживание

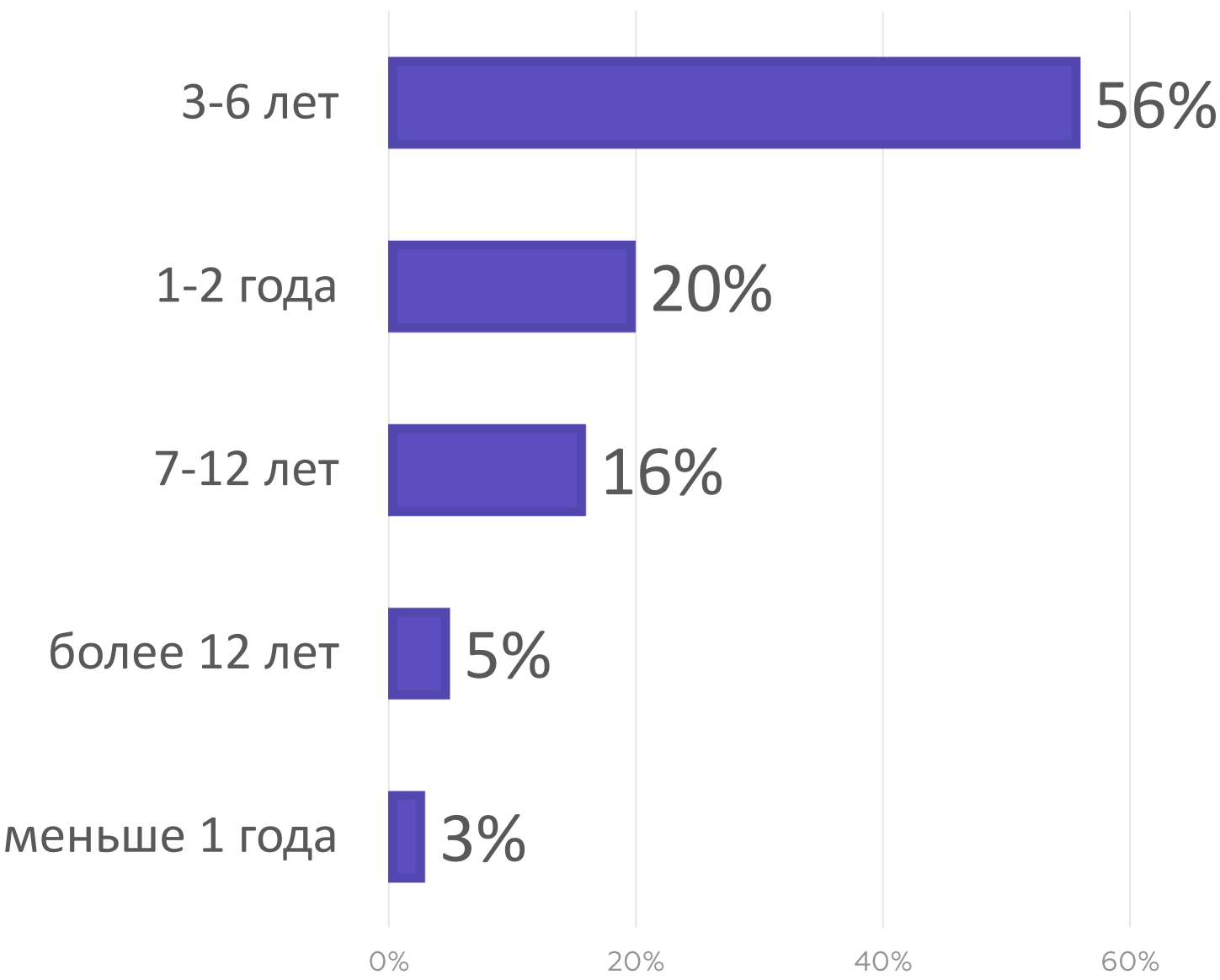


Образование



# Выборка — стаж в профессии и предшествующий опыт

Сколько лет вы работаете в роли продакт-менеджера?



Кем вы работали непосредственно перед тем, как стать продакт-менеджером?



Другое: инженеры, руководители производства, ИТ-специалисты



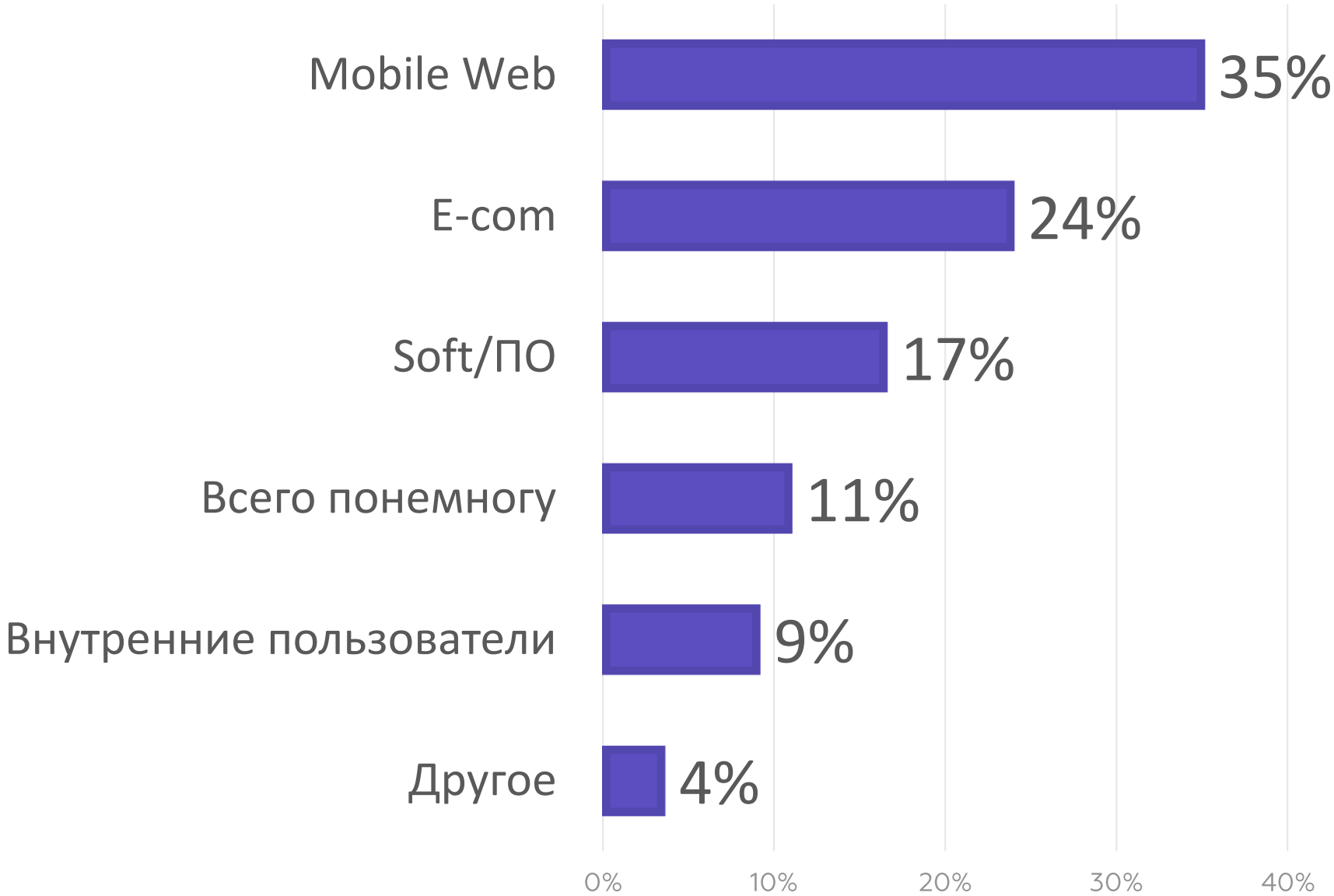
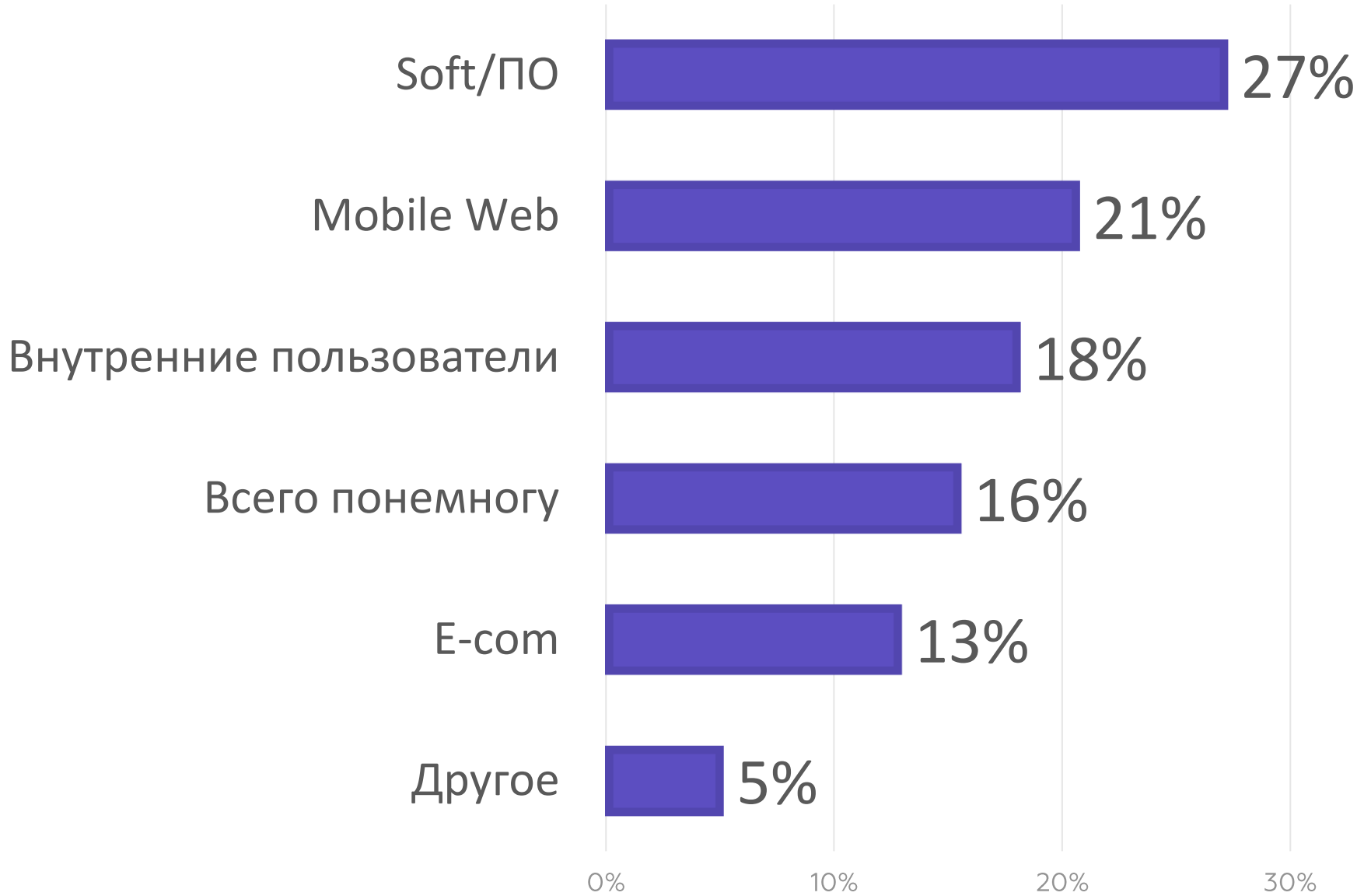
GeekSource

Респонденты  
о работе





# Специфика продукта, с которым работает респондент



Наибольший вес в «другом» в обоих сегментах занимает работа с аппаратным обеспечением.

# Критерии оценки работы продакт-менеджера

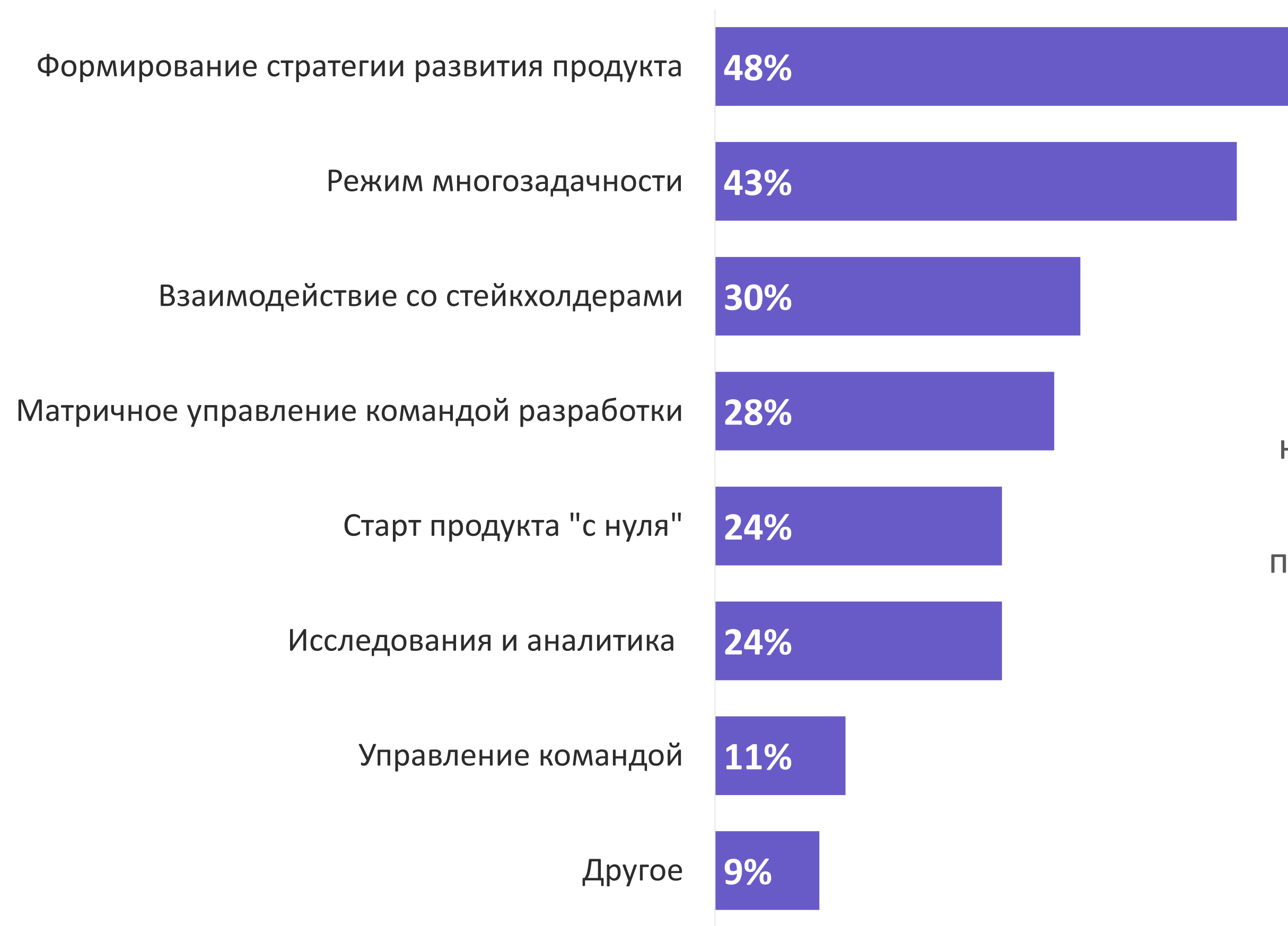


Компании в большей степени оценивают работу продакт-менеджеров по выполнению задач, продуктовым метрикам и выручке.

В то же время сами продакт-менеджеры в большей степени оценивают себя по продуктовым метрикам, затем роль при самооценке играет выполнение задач, на третьем месте соблюдение дедлайнов и лишь на четвертом – выручка.



# Самое сложное в работе продакт-менеджера – это



Среди других сложностей упомянуты нехватка времени и ресурса на глобальное развитие продукта, сложности с поиском потребительской аудитории для созданного продукта.

# Обучение и наставничество



Почти 40% продакт-менеджеров готовы обучать младших сотрудников специфике продакт-менеджмента, причем 20% заняты обучением на текущем месте работы. 11% считают, что не имеют или имеют недостаточно опыта для обучения и наставничества.

GeekSource

Смена работы



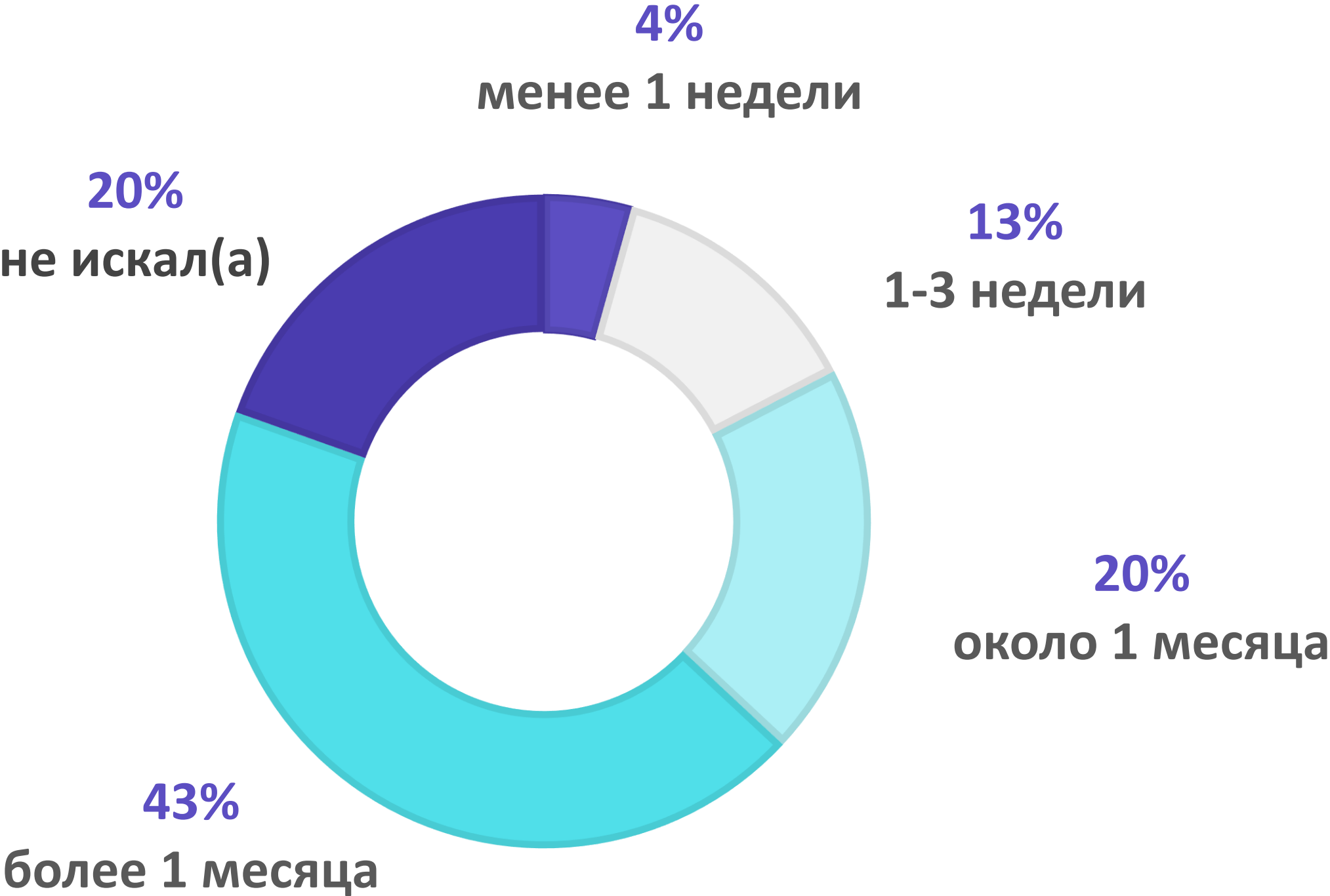


# Сколько времени продакт-менеджер ищет работу?

Наибольшее число участников опроса искало текущую работу более месяца, максимальный срок поиска, указанный одним респондентом в комментариях, составил 2 года.

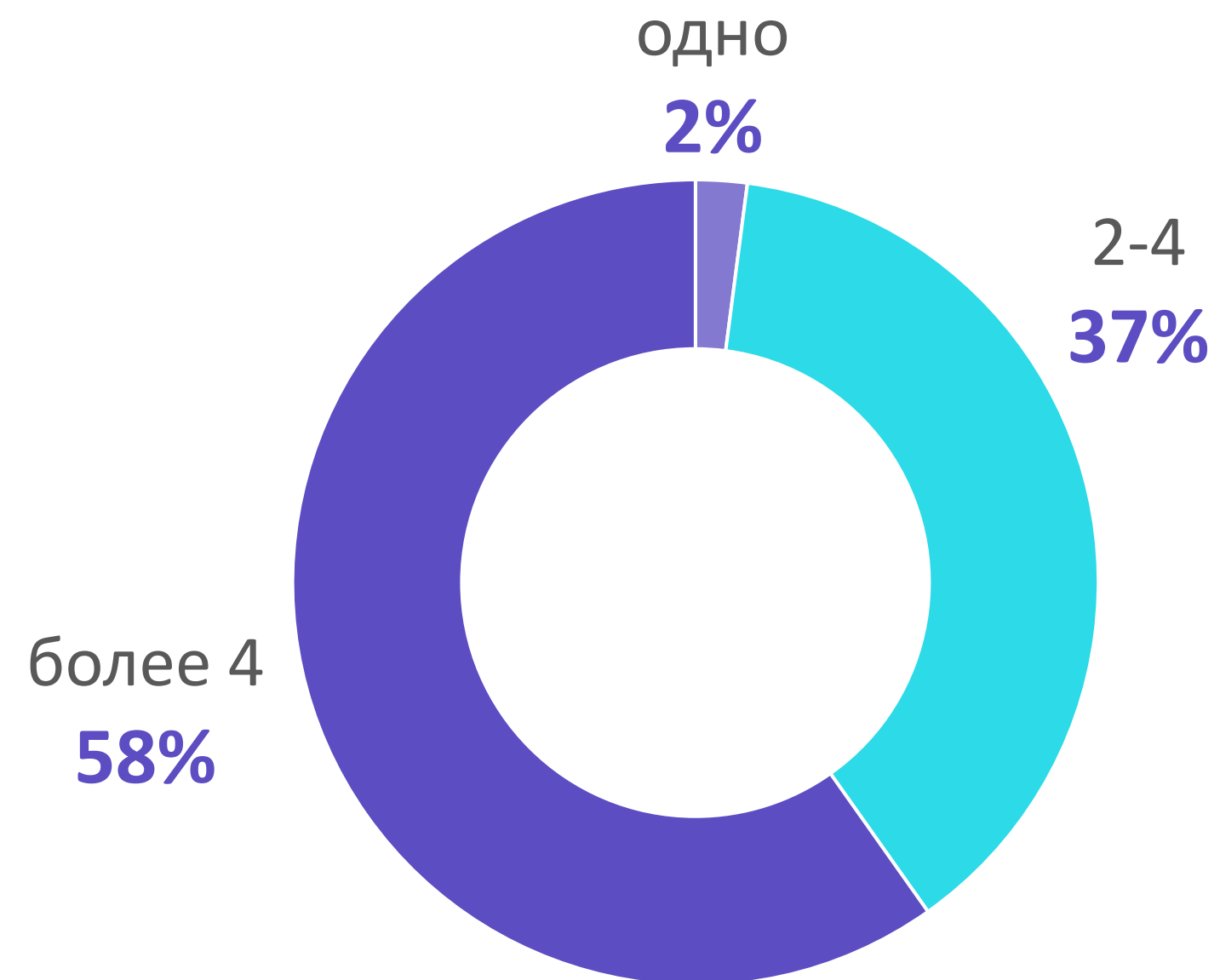
Среди 20% респондентов, которые не искали работу, 14% получили предложение с рынка и приняли его, а 6% получили внутреннее продвижение на позицию.

Если сравнить с исследованием ИТ-кандидатов в апреле, то 47% искали работу чуть больше месяца, 21% 1-2 недели, а 12% менее 1 недели.



# Готовность проходить этапы отбора

Сколько собеседований продакт-менеджеры готовы пройти ради хорошей работы

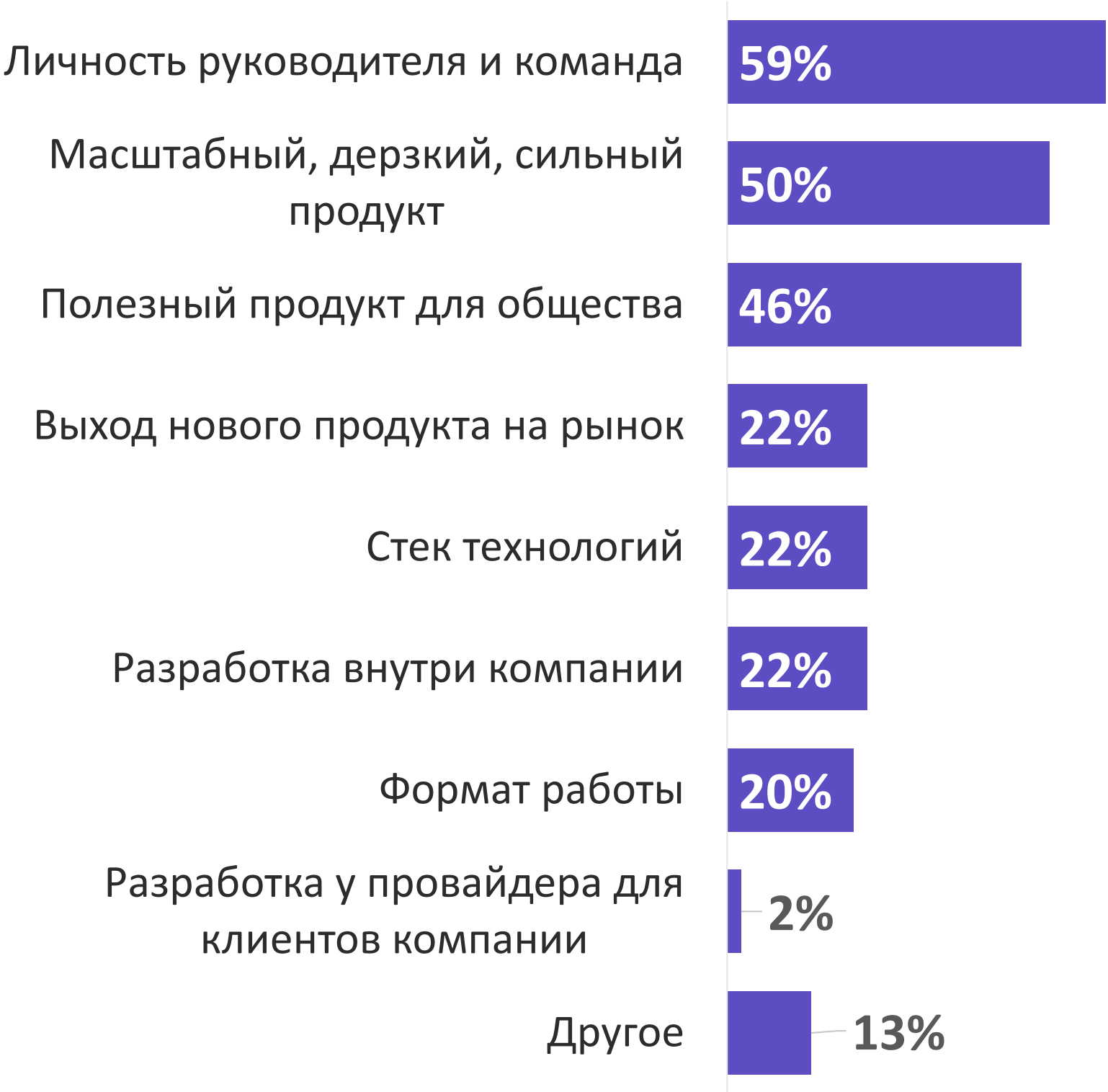


Почти треть продакт-менеджеров готовы проходить от 2 до 4 собеседований ради хорошей работы.

При этом наибольшая часть респондентов готовы к тому, что собеседований будет более 4, и процесс смены работы окажется длительным.

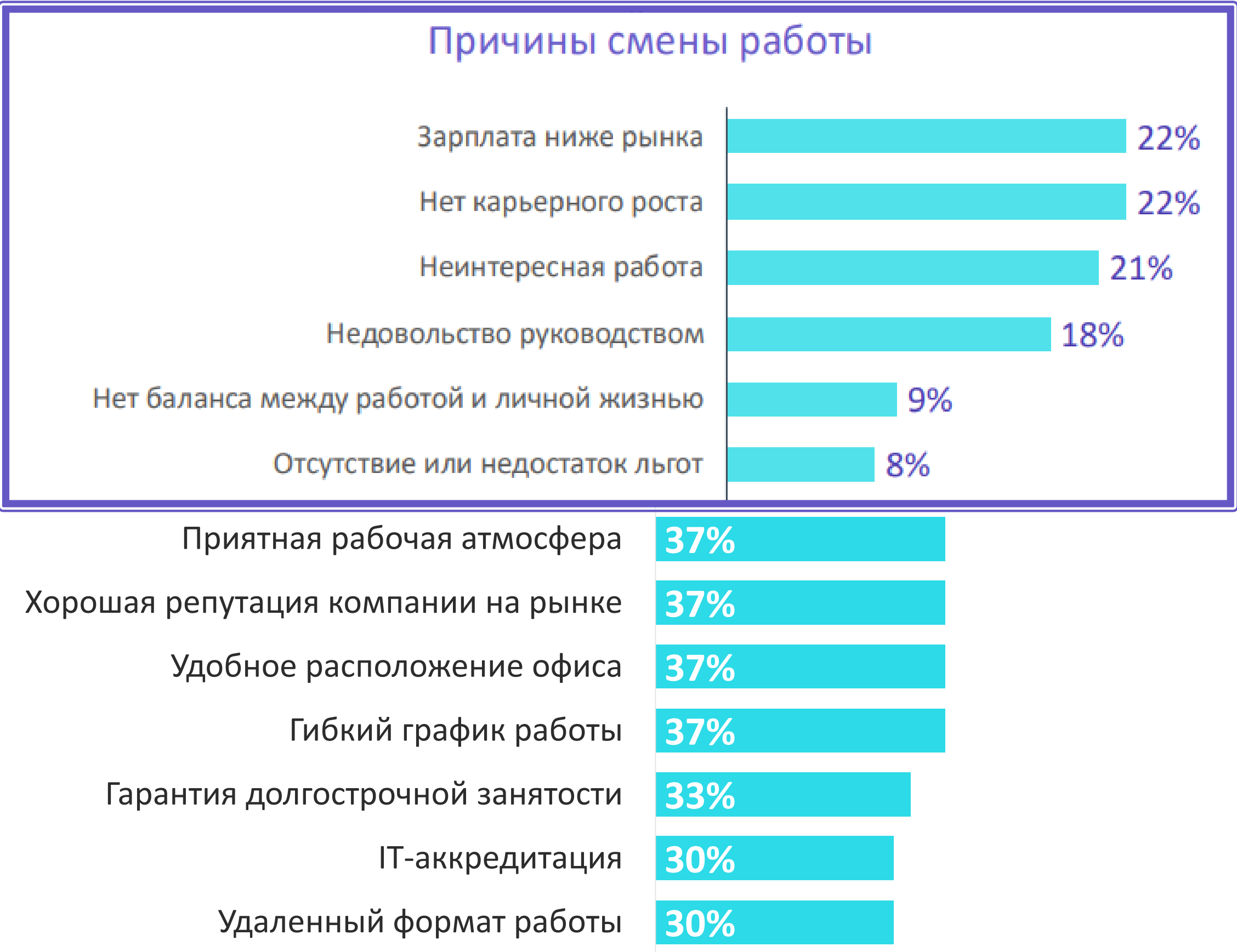
# Мотивация продакт-менеджеров

Что заставит вас сменить работу при аналогичной оплате?



В числе другого респонденты отмечают неуспех на текущем месте, предложение доли доходов от продукта, релокацию.

## Причины смены работы





# Рейтинг привлекательных сфер для работы продакт-менеджеров

- 1. Телекоммуникации (22%)
- 2. Fintech (17,8%)  
Интегратор/IT-консалтинг (17,7%)  
Интернет-компания (17,4%)
- 3. Разработка ПО / Вендор (11%)

## Что такое технобренд?



GeekSource

Ключевые выводы

# Профиль продакт-менеджера 2024

**Мужчина**

**26-35 лет**



**Высшее гуманитарное/  
экономическое образование**

**Проживание в РФ**

- Работает по профессии 3-6 лет
- Имеет удаленный/гибридный формат работы. Нет офисного формата.
- Вырос в продакта из менеджера проекта
- Работает в компании b2b-сектора, занят разработкой софтверных решений и программного обеспечения
- Имеет опыт наставничества и готов обучать джунов
- Вызовом в работе считает формирование стратегии развития продукта
- ✓ Ищет работу более 1 месяца
- ✓ Готов проходить более 4 собеседований
- ✓ Мотивирован командой и личностью руководителя
- ✓ Считает значимым наличие баланса между работой и личной жизнью
- ✓ Стремится в сферу телекоммуникаций



# GeekSource

## больше информации по IT-подбору

Исследование [сентябрь 2024](#)



Исследование [апрель 2024](#)