

Ivan Yosifov

AI стратег, продуктов лидер и създател на системи

София, България | ivan@ivanyosifov.com | ivanyosifov.com | linkedin.com/in/ivan-yosifov



ПРОФЕСИОНАЛЕН ПРОФИЛ

Продуктов и технологичен лидер с над 25 години опит в бизнеса, дигиталните платформи и автоматизацията. Основател и практичен създател на AI, телемедицински и decision-automation продукти, който свързва продуктово откриване, бизнес преценка, go-to-market изпълнение и работа с различни екипи.

ОСНОВНИ КОМПЕТЕНЦИИ

- AI продуктова стратегия и откриване на възможности
- AI агенти, системи за знание и автоматизация на процеси
- Продуктово откриване, roadmap и превръщане на идеи в продукти
- Go-to-market, приемане от потребители и системи за растеж
- Продуктово лидерство и работа със заинтересовани страни
- Продукти в регулирани и чувствителни към доверието среди

ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ

Основател и продуктов архитект | 2022-досега

RazgaR

- Създава платформа за структурирани стратегии за търговия и автоматизирано изпълнение на решения.
- Определя предложението, roadmap-а и операционната логика за конфигуриране на стратегии, риск, данни, време и изпълнение.
- Препозиционира платформата като вътрешен технологичен актив, когато пазарните доказателства налагат различен бизнес модел.

Основател, продуктов архитект и ръководител на внедряването | 2025-досега

FOPOS

- Изгражда операционна AI система, която свързва фирменото знание, AI агентите, откриването на потенциални клиенти, маркетинг съдържанието и ежедневното изпълнение.
- Проектира продуктовата архитектура и практическия модел за внедряване при одобрени клиенти, които имат нужда от придружено приемане, а не от пореден отделен AI инструмент.
- Превръща AI автоматизацията в структуриран бизнес слой за проучване, съдържание, lead generation и оперативни процеси.

Основател и управител / Продуктов лидер | 2012-досега

Наикомс ООД

- Изгражда и управлява технологична компания в дигиталното здраве, бизнес системите и комплексната продуктова реализация.
- Определя продуктовата посока на Medcare, LZD, TMS и Medcase - от нуждата и дизайна до реализацията, позиционирането и доставката.
- Ръководи работа между софтуер, хардуерна интеграция, продажби, маркетинг, право, здравни партньори и институции.

Мениджър стратегически клиенти | 2010-2012

БТК АД

- Управлява стратегически B2B отношения, търговски договори и вътрешна координация при комплексни клиентски изисквания.
- Изгражда дисциплина в преговорите, отношенията и решаването на проблеми между екипи, приложена по-късно при здравни партньори, институции и сложни внедрявания.

ИЗБРАНИ ДОКАЗАТЕЛСТВА

- FOPOS: практичен AI операционен слой за знание, проучване, съдържание, lead generation и работни процеси.
- TMS и Medcase: над 50 телемедицински станции и около 30 мобилни комплекта, произведени или работещи в България.
- Medcare и LZD: телемедицина, пациентски данни и свързани устройства в среда с високо изискване за доверие.
- Съорганизатор и водещ ментор на Най-добър младежки стартап в България, 2024-2026; ментор в Teenovator през четири сезона.
- Иновативно предприятие на годината 2019 - Социална иновация; финалист във Forbes Business Awards 2020; първи випуск на beamUp lab.

ПО-РАНЕН ОПИТ

По-ранният професионален път свързва предприемачество, инфраструктура, клиентска поддръжка, консултативни продажби и дисциплинирани операции. Тези роли дават практичната техническа и търговска основа зад по-късната продуктова работа.

Sales Manager | В периода 2001-2010

Kreator Ltd

- Развива управленска и търговска дисциплина при разговори с клиенти, подкреждане на възможности, фокус на екипа и превръщане на интереса в реален бизнес.
- Научава се да разглежда технологията като предложение, което трябва да бъде обяснено, продадено, внедрено и защитено пред реален клиент.

Sales Consultant | В периода 2001-2010

Grafika MC

- Работи на границата между продуктова възможност, клиентска нужда и конкретно решение, изграждайки консултативен подход към откриването и препоръката.

Support Engineer | В периода 2001-2010

Интернет доставчици

- Диагностицира инфраструктурни инциденти и реални потребителски проблеми под напрежение, развивайки системен подход към зависимости, първопричини и устойчиво решение.

System Administrator | В периода 2001-2010

Комисия за финансов надзор и Лейди София АД

- Поддържа системи във формална организационна среда с отговорност за стабилност, достъп, непрекъсваемост, сигурност и спокойна реакция при инциденти.

Cabin Crew | В периода 2001-2010

Bulgarian Air Charter

- Работи по процедури за безопасност и в клиентска среда с висока отговорност, развивайки адаптивност, прецизна комуникация и спокойствие под напрежение.

Основател и администратор | От 2001

G.L.O.W. Net

- Създава и администрира ранен интернет бизнес и дигитална среда, поемайки отговорност за техническата работа и хората, които я използват.

ОБРАЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ

- Компютърни науки - обучение в Нов български университет и Concord College University (2002-2003)
- NLP Trainer - NLP Academy Bulgaria
- Постоянна практическа работа с AI агенти, автоматизация, продуктова стратегия и дигитален растеж

ЕЗИЦИ

Български - роден | Английски - свободно | Немски - основно работно ниво | Руски - четене