

Bidnay Dániel

Senior Project Manager, Product Owner

Egyedi szoftvermegoldások tervezése és fejlesztési folyamatainak koordinálása.
AI-alapú megoldások integrálása a mindennapi működésbe.



E-MAIL

bidnaydaniel@gmail.com

LINKEDIN

linkedin.com/in/daniel-bidnay-20b47a1a5

NYELVEK

magyar (anyanyelv), angol (C1)

TELEFON

[+36 30 444 2308](tel:+36304442308)

HELYSZÍN

Budapest, HU – Remote

TAPASZTALAT

6 év

01 Bemutakozás

Hat éve dolgozom projektmenedzserként és product ownerként. Ez idő alatt közel húsz hazai és nemzetközi szoftverfejlesztési projekt megvalósításában vettem részt. A vendéglátás, a szórakoztatóipar, a biztosítás és az oktatás területén működő startupok és nagyvállalatok számára terveztem egyedi szoftvermegoldásokat, és koordináltam azok fejlesztését.

Az AI újraírta a projektmegvalósítás játékszabályait. A benne rejlő lehetőségeket felismerve átalakítottam bevált munkamódszereimet: interaktívabbá és eredményesebbé tettem a tervezést, miközben a minőség megőrzése mellett jelentősen csökkentettem az adminisztratív feladatok időigényét.

A felszabadult időt a számomra legérdekesebb és legnagyobb értéket teremtő területekre fordítottam: a csapatdinamika fejlesztésére, a partnerekkel való konzultatívabb együttműködésre és a projektek hozzáadott értékének növelésére. Meggyőződésem, hogy az AI ideális esetben nem kiváltja, hanem értékesebbé teszi az emberi munkát.

02 Tapasztalat

Senior Project Manager, Product Owner · Adroit Group Kft.

2020 – jelenleg

Budapest, HU – Remote

8-12 fős fejlesztőcsapat vezetése és napi működésének koordinálása.

- Az évek során változó létszámú, legfeljebb 12 fős csapatot vezettem több párhuzamos szoftverfejlesztési projekt leszállítása, átadása, támogatása és utánkövetése során. Feleltem a kapacitások optimális kihasználásáért, a csapatmunka fejlesztéséért, a kapcsolódó people management és HR-feladatok ellátásáért, valamint a projektek jövedelmezőségének fenntartásáért.
- Product ownerként több startup piacra lépését támogattam már a korai terméktervezési szakasztól. Ezeknél a projekteknél a fő kihívást az optimális scope meghatározása és egy olyan MVP megtervezése jelentette, amely a korlátozott erőforrások mellett lefedte az alapvető funkciókat, ugyanakkor könnyen bővíthető, skálázható maradt.
- Értékesítési háttérrel projektmenedzserként is kiemelt figyelmet fordítottam a partnerkapcsolatokban rejlő üzleti lehetőségek kiaknázására. További szolgáltatások értékesítésével és hosszú távú együttműködések kialakításával növeltem az együttműködések üzleti értékét.

Értékesítő · Magyar Telekom Nyrt.

2013 – 2020

Budapest, HU

Személyes értékesítési feladatok ellátása a vállalat üzleteiben.

- Kiszolgáltam a beérkező ügyféligenyeket, valamint termékeket és szolgáltatásokat értékesítettem lakossági ügyfelek számára.

- Kisebb vállalkozások telekommunikációs flottáit kezeltem, valamint termékeket és informatikai megoldásokat értékesítettem számukra.

Értékesítő · DomiNet Kft.

2012 – 2013

Budapest, HU

Telefonos értékesítés a kkv-szektorban.

- Főként hideghívásokat bonyolítottam, parabolás internetet értékesítve.

03 Készségek

SZAKMAI

- Termékstratégia és roadmap tervezése
- Követelményelemzés és specifikáció készítése
- Backlog- és user story-kezelés
- Stakeholder- és ügyfélkapcsolat-kezelés
- Ceremóniák szervezése és vezetése

ESZKÖZÖK

- Jira, Confluence
- Claude, ChatGPT, Rovo
- Notion, Google Workspace
- Figma, Miro
- GitHub

MUNKAMÓDSZEREK

- Scrum, Kanban
- Hibrid vízésés-agilis modell
- Discovery és design workshopok
- AI-támogatott tervezés és dokumentáció
- Prototípusok készítése

04 Kiemelt projektek

• Üzemeltetési szoftver rendezvényhelyszíneknek

Egy elavult rendszert váltottunk ki: a tervezéstől az átadásig vezettem egy moduláris üzemeltetési szoftver fejlesztését nagy létszámú közönséget fogadó helyszínekre. Az első pozitív fogadtatás után a hazai és a külföldi terjeszkedést egyaránt tervezzük.

• AI-integráció futó projekten

A fejlesztést követve, a dokumentációt és a minőségellenőrzést alakítottam át lépésenként, a csapat munkájának megakasztása nélkül, folyamatos egyeztetés mellett. Eredmény: sprintenként három-négyszeres feladatmennyiség szállítása, változatlan minőség mellett.

• Mobilalkalmazás egy autósosó startupnak

A Cleango szolgáltatása korábban kizárólag egy weboldalon keresztül működött. Forrásbevonás után vezettem az első mobilalkalmazás fejlesztését, amely ehhez képest +44% bevételnövekedést hozott az első hónapban, és három hónap alatt közel kétszeresére növelte a rendelések gyakoriságát. Az átadást követő négy évben főként marketing irányú és a belső működést támogató fejlesztéseken dolgoztunk.

05 Tanulmányok

Webfejlesztő, programozó kurzus

2019 – 2020

Ruander Oktatási Kft.

Agricultural Business - Basic Course

2011 – 2012

Dalum Landbrugsskole - Denmark

Érettségi, valamint mezőgazdasági technikus szakirányú képzés növénytermesztés és állattenyésztés területén

2007 – 2011

VM KASZK Szakképző Iskola - Tancsics Mihály Mezőgazdasági Szakképző Iskola, Kollégium és VM Gyakorlóiskola, Vác