

ПРОФИЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

Наталья А. Новикова

Стратегическое развитие · Коммерциализация технологий ·
Формирование новых рынков

Основатель и управляющий партнёр TESSERA
Дубай, ОАЭ · GCC · Международные рынки



От технологии к рынку. От стратегии к росту.

Наталья А. Новикова, руководитель и предприниматель с международным опытом, более 20 лет создаёт бизнес и формирует рынки вокруг сложных продуктов и технологий.

Её работа строится на стыке технологий, коммерческих возможностей и реализации. В новых материалах, промышленном B2B, MedTech и здравоохранении она прошла путь от исследований и разработок (R&D) и проверки спроса до коммерческой модели, вывода продукта на рынок, запуска и трансформации бизнеса.

Ей одинаково комфортно работать с учёными, врачами, инженерами, коммерческими командами и советами директоров: она превращает технический потенциал в реальные коммерческие возможности и доводит стратегию до системного исполнения.

Сегодня Наталья развивает TESSERA как основатель и управляющий партнёр. Это базирующийся в ОАЭ проект в области выхода на рынок, трансфера технологий и локализации. Он избирательно работает с технологическими и промышленными компаниями, выходящими в ОАЭ и другие страны GCC.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

20+ ЛЕТ

Международный бизнес, формирование новых рынков и коммерциализация технологий

40+

Инициативы в сфере R&D и коммерциализации

56 СТРАН

Развитие международных рынков MedTech

5000+ ПАЦИЕНТОВ ·

135+ НАЦИОНАЛЬНОСТЕЙ

Первый год работы созданного с нуля медицинского бизнеса в Дубае

~4× РОСТ

ВЫРУЧКИ

Многопрофильный медицинский бизнес в Москве

45% → 90%

Доля собственных каналов клиники в привлечении новых пациентов в Дубае

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Некоторые организации и институты, с которыми Наталья взаимодействовала в рамках профессиональной деятельности, проектов, сотрудничества и отраслевых инициатив на международных рынках.

Philips · 3M · Leica Microsystems / Danaher · Galderma · Allergan Aesthetics · Merz Aesthetics · M42 · PureHealth · Space42 · G42 · Technology Innovation Institute (TII) · Khalifa University · RWTH Aachen University · HKUST · IMD Business School · Dubai Health Authority (DHA) · Ministry of Health and Prevention (MoHAP) · Dubai Chambers · Правительство Москвы · Технополис Москва · Сколтех · Агентство стратегических инициатив (АСИ) · Татарстан · Башкортостан · Санкт-Петербург и Ленинградская область · Дальний Восток

Государственный сектор · Технологии · Промышленность · Здравоохранение · R&D · Инвестиции · Развитие рынков

Россия · ОАЭ · GCC · Международные рынки

Избранные проекты и результаты

Работу Натальи в технологическом, промышленном и медицинском бизнесе определили четыре повторяющиеся ситуации: вывод разработок на рынок, трансформация сложившегося бизнеса, создание новых направлений с нуля и превращение роста в масштабируемые коммерческие системы.

01 — R&D → РЫНОК

Новые материалы и коммерциализация технологий

В составе команды, создававшей Нанотехнологический центр композитов, Наталья работала на стыке науки, инженерии и коммерциализации и превращала новые технологии и технические компетенции в прикладные решения, коммерческие предложения и рыночные возможности.

Работа охватывала новые материалы и промышленные проекты для строительства, нефтегазовой отрасли, энергетики, транспорта и промышленности, а также участие в морских, авиационных и космических проектах.

Процесс коммерциализации объединял оценку рынка, анализ требований заказчиков, выбор приоритетных областей применения, международное сотрудничество в сфере R&D и выработку реалистичных путей от технологии к рынку.

40+ инициатив в сфере R&D и коммерциализации

02 — ТРАНСФОРМАЦИЯ → РОСТ

Международный MedTech

В Rumex Group Наталья выросла до уровня совета директоров и отвечала за трансформацию бизнеса и стратегическое развитие международной компании в сфере медицинского оборудования с 56 экспортными рынками.

Она помогла компании перейти от тендерных и продуктовых продаж к клиентоориентированным коммерческим предложениям на основе сегментов здравоохранения, клинических процессов и бизнес-результатов клиентов.

Трансформация включала новые коммерческие модели, объединяющие оборудование, финансирование, сервис и обучение; стратегические международные технологические партнёрства; внедрение системного процесса стратегического планирования на уровне высшего руководства.

56 экспортных рынков · Трансформация на уровне совета директоров · Стратегические технологические партнёрства

03 — 0 → РЫНОК

Запуск медицинского бизнеса в Дубае

Наталья вошла в команду руководителей, создававших Seline Clinic Dubai, ещё до открытия и помогла с нуля выстроить коммерческую систему нового медицинского бизнеса премиального сегмента.

Она отвечала за коммерческую стратегию, позиционирование, портфель услуг, партнёрства, развитие бизнеса, привлечение и удержание клиентов, а также за создание сопутствующей ИТ- и аналитической инфраструктуры.

За первый год бизнес привлёк **свыше 5000 пациентов более чем 135 национальностей**. За семь кварталов доля новых пациентов, привлечённых через собственные каналы клиники, выросла примерно **с 45% до 90%**.

5000+ пациентов · 135+ национальностей · 0 → Рынок

04 — МАСШТАБ → СИСТЕМА

Рост медицинского бизнеса и коммерческая операционная модель

В Москве и Дубае Наталья работала над переводом отдельных инициатив роста в воспроизводимые коммерческие системы: развитие портфеля, привлечение и удержание клиентов, аналитика и кросс-функциональная реализация.

В Москве эта работа сопровождала **рост выручки примерно в 4 раза**, расширение с одной до двух площадок, **с 5 до 12 центров медицинских компетенций** и примерно **с 30 до 100+ врачей**.

Коммерческая операционная модель, созданная в Москве, впоследствии стала основой для запуска в Дубае.

Там рост, основанный на удержании пациентов, позднее привёл к тому, что **более 80% выручки стали приносить повторные пациенты** против примерно 60% годом ранее.

~4x рост · 5 → 12 центров · 30 → 100+ врачей · 80%+ выручки от повторных пациентов

ТЕКУЩИЙ ПРОЕКТ

TESSERA

MARKET ENTRY & LOCALISATION

Выход на рынок · Трансфер технологий · Локализация**Россия → ОАЭ · GCC**

TESSERA выступает как **единый партнёр, ответственный за управление проектом**, и координирует экспертизу, необходимую для вывода сложных продуктов на рынок.

Клиент сохраняет контроль над ключевыми коммерческими решениями.

01 ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Рыночный спрос · Коммерческий потенциал · Соответствие продукта потребностям рынка · Реализуемость выхода

02 ОПРЕДЕЛЕНИЕ МАРШРУТА

Коммерческая модель выхода · Регуляторный путь · Дистрибуция или локализация · Трансфер технологий, где это применимо

03 СОЗДАНИЕ ЛОКАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ

Профильные партнёры · Сертификация и разрешения · Коммерческие связи · Локальные компетенции

04 УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ

Координация проекта · Переговоры · Ключевые этапы · Зоны ответственности · Отчётность

Отраслевой фокус TESSERA: **новые материалы и композиты, авиация и космос, энергетика и промышленное оборудование, MedTech и науки о жизни, промышленные цифровые технологии.**

Подробнее о TESSERA →
novikovanataly.com/tessera/

КОНТАКТЫ

Наталья А. Новикова

Основатель и управляющий партнёр TESSERA
Дубай, Объединённые Арабские Эмираты

novikovanataly.comnovikovanataly@me.com[linkedin.com/in/natalianovikova](https://www.linkedin.com/in/natalianovikova)

WhatsApp: +971 56 300 7535

TESSERA → novikovanataly.com/tessera/

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КАРЬЕРЫ

SELINE MEDICAL GROUP

Здравоохранение · Новый бизнес · Запуск на рынке · Рост
Москва → Дубай

Многопрофильная медицина премиального сегмента. Рост бизнеса и развитие портфеля в Москве, затем создание, запуск и дальнейшее развитие бизнеса в Дубае.

RUMEX GROUP

Международный MedTech · Трансформация бизнеса · Стратегические партнёрства

Международная группа в сфере медицинского оборудования, 56 экспортных рынков. Стратегические технологические партнёрства, включая Philips, 3M и Leica Microsystems / Danaher.

НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР КОМПОЗИТОВ

Коммерциализация R&D · Новые материалы · Формирование новых рынков

Коммерциализация новых углеродных, композитных и промышленных технологий для строительства, нефтегазовой отрасли, энергетики, транспорта и промышленности, а также участие в морских, авиационных и космических проектах.

UNITED PANEL GROUP

Развитие международных рынков и продуктов · Древесные материалы

Международный производитель и экспортёр древесных материалов. Развитие международных рынков, сертификация и доступ к европейским заказчикам премиального сегмента.

ГРУППА ЧТПЗ

Нефть и газ · Трубная отрасль · Стратегическая аналитика рынка

Крупный производитель труб для нефтегазовой отрасли и трубопроводного транспорта. Стратегический анализ рынка и бизнеса для решений высшего руководства.

ЭКСПЕРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

STARTA INSTITUTE · Берлин

Приглашённый лектор / советник программы · Выход на рынок · Стратегия вывода продукта на рынок · Коммерческая стратегия

INVICTA MED · Дубай

Приглашённый спикер · Медицинский бизнес и эстетическая медицина

ОБРАЗОВАНИЕ

The Chartered Institute of Marketing (CIM), Великобритания

Профессиональный диплом по маркетингу, уровень 6

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Диплом с отличием, промышленный маркетинг

ЯЗЫКИ

Русский · родной

Английский · свободный деловой

Арабский · базовый