

ЧОМУ ТВІЙ ДОСВІД З BIG 4 БУДЕ ЦІНУВАТИСЯ В ПРОДУКТОВОМУ ІТ?

- ✦ ТУТ ТВОЯ ШВИДКІСТЬ = ТВІЙ РІСТ
БЕЗ ЖОДНИХ БАР'ЄРІВ



Чи знайдеш ти простір для реалізації ідей та швидкого росту в продуктовому ІТ?

Так! Ми знаємо, що досвід в Big 4, який формує вміння працювати з великими масивами інформації, критичне і структурне мислення, навичка організовувати свій час і робочий простір, а також швидко навчатися новому — це видатний фундамент для кар'єри в ІТ, в різноманітних ролях.

І ми маємо цьому підтвердження!
І навіть не одне ;)



ЧОМУ ПРОДУКТОВІ КОМПАНІЇ ШУКАЮТЬ СПЕЦІАЛІСТІВ З BIG 4 ТА КОРПОРАЦІЙ?



- Ти структурно мислиш, вмієш аналізувати великі обсяги даних, робити правильні й своєчасні висновки
- Ти про системність та процесність: можеш будувати процеси з нуля, оптимізовувати їх та масштабувати
- Hustlers vibes: Big 4 формує звичку до високих стандартів і дисципліни
- Ти маєш сильну культуру презентації та комунікації з бізнесом. У продуктових компаніях це конвертується в ефективну співпрацю зі стейкхолдерами, C-level, інвесторами та партнерами

ВЖЕ ВПІЗНАЄШ СЕБЕ?

- Ти добре «читаєш» фінансову звітність та бачиш за нею логіку бізнесу. У продуктових компаніях це дозволяє приймати рішення не лише на рівні метрик, а й з урахуванням CAC, LTV, ROI, EBITDA.
- Ти доволі часто змінюєш проєкти та клієнтів. Через це швидко вникаєш у новий контекст і не боїшся «не знати», а це критично важливо у динамічному продуктовому середовищі.

Сила ком'юніті: в OBRIO вже 20+ таких людей у команді, і ми бачимо, що ці фахівці швидко інтегруються, беруть на себе складні зони, швидко кар'єрно прогресують та стають top-performers.

«Мій досвід показує: бекґраунд із великої четвірки — це не перепустка в IT, але й не бар'єр. Вирішальні чинники — ініціатива, адаптивність, стратегічне мислення й здатність брати відповідальність.

Саме світчери, які приносять із собою інший досвід, часто стають драйверами нетривіальних рішень і зростання компаній»



Олександр Личак,
CPO, ex-KPMG

Якщо зараз ти Consultant будь-якого рівня, Strategy Analyst, Auditor чи Legal Consultant — шлях в продуктове ІТ гарантовано. Та в OBRIO ми маємо релевантні вакансії для тебе!



Позиція в Big 4	Позиції в продуктовому ІТ	Hard skills	Soft skills
Consultant / Senior Consultant (Strategy, Ops, TMT, Transfer Pricing)	Product /Growth / Operations Manager	Strategy, ops efficiency, market analysis, business modeling	Structured thinking, stakeholder mgmt, adaptability
Transaction Services / Payments Advisory	Payments Product Manager	Payments infra, compliance, financial flows	Analytical mindset, ownership
Audit Senior (FMCG, Retail, e-com)	UA Specialist, Performance / Creative Marketing	Financial reporting, audit practices	Analytical thinking, curiosity, resilience
Marketing / CX / Communications Consultant	Brand / Creative / Growth Marketing	CX research, messaging, brand positioning	Empathy, storytelling, creativity
Strategy / Valuation Analyst	Strategy / Business Analyst	Valuation, business analysis, strategic models	Critical thinking, executive communication
Risk Advisory / Internal Audit	Compliance Operations	Compliance, risk frameworks, internal controls	Diligence, responsibility, objectivity
Audit / Tax Senior Manager (Business focus)	Finance Manager	P&L, budgeting, financial planning	Scenario thinking, influence, cross-functional skills
Legal Consultant (Corporate, IP, Compliance)	Legal Counsel	Contract law, compliance, regulatory review	Negotiation, precision, risk communication

Operations Manager

(Marketing/ Product/General)

- Відповідає за побудову, оптимізацію та автоматизацію процесів між командами (маркетинг, продукт, креатив, аналітика)

«Працювати багато в правильному місці — це максимізувати своє ROI»



Олександр Федоров,
CEO, ex-PwC

Creative Marketing Specialist

- Генерує креативні ідеї для залучення користувачів на продукт. Створює й адаптує tone of voice бренду, формує стиль і візуальну мову комунікації

Growth Marketing Specialist/ User Acquisition Specialist

- Працює з платними каналами залучення (Meta, TikTok, Google Ads) — від запуску кампаній до глибокого аналізу результатів

Product Manager

- Збирає інсайти користувачів, проводить інтерв'ю, дослідження, працює з аналітикою та формує гіпотези та проводить експерименти

Finance Manager

- Відповідає за P&L продуктів або напрямів, готує регулярні фінансові звіти для C-level

Payment Product Manager

- Налаштовує процеси, пов'язані з платежами, інтеграцією платіжних провайдерів та платіжною інфраструктурою.

Strategy Analyst

- Створює аналітичні моделі, проводить deer-dive дослідження по продукту, платіжній воронці, маркетингу чи монетизації

Знаєш когось, хто хоче змінити корпоративний світ на реальний вплив?

Реферл своїх знайомих та отримуй бонуси до \$2000!

Деталі тут

Продукт в ІТ

Market Research

1-2 тижні аналізу ринку, конкурентів, MVP-дослідження

Пошук економіки

4 місяці до перших результатів юніт-економіки

Масштабування

Швидке масштабування каналів, гіпотез, креативів

Від 1 до 2

Розширення команди, систематизація процесів, оптимізація core-флоу

Нові бізнес-моделі/ продукти

Запуск нових продуктів або функцій у рамках наявної команди

VS

Big 4/Корпоративне середовище

Market Research

Тривалий ресерч, погодження, тендери, узгодження між департаментами

Пошук економіки

Впровадження змін після погоджень, перші ефекти через квартал або довше

Масштабування

Погодження нових бюджетів, ініціація окремих проєктів

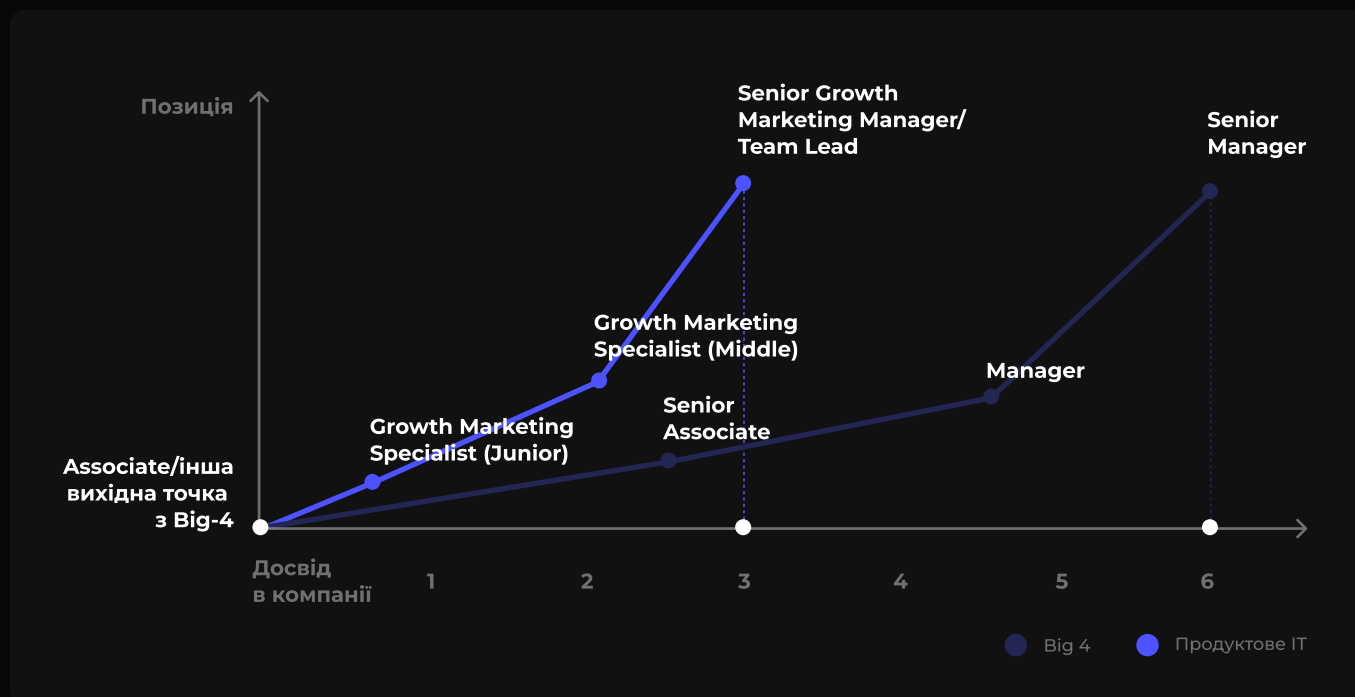
Від 1 до 2

Крос-функціональна інтеграція між BU, часто з опором системи

Нові бізнес-моделі/ продукти

Ініціація на борд-рівні, окремі стратегії

КАР'ЄРНА ТРАЄКТОРІЯ В BIG 4 VS PRODUCT IT



BIG 4

- Ріст до Senior позиції — 6+ років
- Кожен наступний крок — через цикл performance review
- Збільшення ролі відбувається поступово через клієнтські проєкти та people-менеджмент

ПРОДУКТОВЕ IT

- Ріст до Senior-Lead позиції за 2-3 роки та прямий вплив на бізнес
- Успіх у performance → зростання впливу і зарплати

Зарплатні вижки

Рівень	Big 4 / Corporate	Product IT
Junior	\$400 – \$750	\$1 000 – \$1 400
Middle	\$800 – \$1 300	\$1 500 – \$2 500
Senior	\$1 300 – \$2000	\$2 800 – \$4 500+

А ЩО ТИ ОТРИМАЄШ, КРІМ ШВИДКОГО РОСТУ, ПРЯМОГО ВПЛИВУ НА ПРОДУКТ ТА ЕМПАТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ?



- **50% нашої C-level команди** — це вихідці з Deloitte, KPMG та PwC. Ми знаємо, що означає працювати в Big 4, з якими викликами стикаються світчери, і що саме їм потрібно, аби швидко інтегруватися та зростати в продуктовому середовищі.
Тут ти серед своїх.

«Зробити один крок назад, щоби потім — стрибок вперед»



Євгеній Циганок,
Growth Marketing Manager,
ex-EY

- **Ти працюєш не на зовнішнього замовника, а на продукт**, який створюється й масштабується всередині компанії. Рішення, які ти приймаєш, напряду впливають на його розвиток та стратегічні метрики.

- У тебе є **постійний доступ бізнес-контексту й можливість впливати на рішення** разом із продуктовими, аналітичними та кросфункціональними командами.

- Тут ти знаходишся в середовищі тих, хто зробив сміливий крок. Ти **потрапляєш у сильну спільноту людей зі схожим бекграундом**, які готові ділитись досвідом та прискорювати твою адаптацію.

- Тут у тебе прозора система performance review кожних 8 місяців і цілепокладання за OKR-системою, **чіткий зв'язок між результатами та твоїм фінансовим ростом.**

- У нас сильна культура взаємоповаги та розвитку. Менеджмент підтримує, дає зворотний зв'язок, допомагає розв'язувати виклики, а не створює додаткові бар'єри.

- Ми довіряємо експертам, які приєднуються до нас, ми створюємо фокус не на годинах, а на цінності, яку ти створюєш. Та в нас нема time sheets :)

«Перехід із Big 4 у новий домен став для мене не лише зміною професії, а й зміною мислення.»



Олександр Федоров,
CEO, ex-PwC

- У продуктовому середовищі твої зони відповідальності розширюються швидше, ніж у класичній вертикалі в Big 4, відповідно твій кар'єрний розвиток значно швидший.

НЕ ЗНАЙШОВ ВІДПОВІДІ НА УСІ СВОЇ ПИТАННЯ?
ЗАДАВАЙ ЇХ В ТЕЛЕГРАМ-БОТІ OBRIO ТА ОТРИМАЙ
ВІДПОВІДІ ВІД ЕХ КОЛЕГ З BIG 4!

[ЗАДАТИ ПИТАННЯ](#)

МАТЕРІАЛИ

- [Я щойно отримав підвищення в Big 4... і звільнився.](#)
- [Коли я світчився, це був стрибок віри. Було важко відмовитись від грейду та авторитету.](#)
- [Вебінар «CEO's notes: шлях кар'єрної трансформації from corporate to IT»](#)
- [Пост про м'який світч в IT. Які можливості це дає?](#)
- [Від аудиту до growth-маркетингу: 7 порад, як зробити світчинг в IT вдалим](#)

«Перехід з Big 4 в IT — це не про відмову від пройденого шляху. Big 4 дало інструменти, IT — дає простір застосовувати їх із реальним впливом. Ти більше не оцінюєш результати й не консультуєш — ти формуєш напрямок, бачиш ширше, дієш глибше.

Це про вибір: не спостерігати, а стати рушієм змін.»



Галина Стадницька,
Finance Manager,
ex-KMPG

«Я щойно отримав підвищення в Big 4... і звільнився.

Бо раптом зрозумів:
не хочу більше грати
в чужу гру.

Тепер я росту в OBRIO.»



Дмитро Варган,
Marketing Operations
Manager, ex-PwC