

Shoptet staví tým Developer Relations. Má zlepšit podporu externích vývojářů

12.6.2026 - Kateřina Linhartová | Blog.shoptet

Vedle vlastního vývoje Shoptet dlouhodobě staví i na ekosystému partnerů a na externích vývojářích. Dát lidem, kteří pomáhají platformu posouvat dál, stejně kvalitní zázemí a informace, jaké mají interní vývojáři, bude úkolem nového týmu Developer Relations. Jakým způsobem chce Team Lead Pavel Husa zlepšovat developer experience a koho hledá?

V mnohých SaaS e-commerce platformách je standard, že se na vývoji podílejí i externí vývojáři. Nejenže dokážou výrazně ovlivnit podobu konkrétních e-shopů, ale i celkově posouvat platformu a ovlivnit úspěšnost merchantů.

Aby z toho mohli co nejvíce těžit zejména e-shopaři, je důležitá kooperace s platformou. Právě proto v Shoptetu vzniká tým Developer Relations. Bude mít na starosti rozmanitou agendu: od technické dokumentace přes nástroje až po přímou komunikaci se Shoptet Partnery a podporu komunity například účastí na meet-upech. O tom, proč tým vzniká, jakou hodnotu může přinést Shoptetu i merchantům a koho do něj hledáme, jsme si povídali s Team Leadem Pavlem Husou. Podívejte se, koho hledáme do týmu DevRel.

Nastavíme ještě lépe spolupráci s partnery

Pavle, v Shoptetu teď buduješ nový tým Developer Relations. Co je jeho hlavním cílem?

Ta iniciativa už nějakou dobu existuje, ale dosud neměla vlastní kapacity ani personální zastřešení. Teď se tvoří specializovaný tým, abychom ustanovili základy DevRelu a nastavili ještě lépe spolupráci se Shoptet Partnery, externími specialisty. Nově je dedikovaná kapacita přímo support těchto vývojářů.

O spolupráci s kterými Shoptet Partnery půjde?

Máme širokou síť partnerů, kteří dělají různé profese. Někdo dělá SEO, grafiku, onboarding, někteří se specializují na Shoptet Doplnky anebo Shoptet Premium. A o všechny se stará náš Partnership tým.

Z té velké skupiny partnerů je užší skupina vývojářů – programátoři, kodéři a nově i lidi, kteří teď třeba umějí používat AI. Všichni tihle lidé mají dost specifické potřeby, protože se Shoptetem pracují trochu jinak než ostatní partneři. Například copywriteři pracují s administrací podobně jako merchant.

Ale skupina partnerských vývojářů dělá specifické věci, náš software posouvají ještě dál. Dokážou Shoptet posunout na úplně jinou úroveň a udělat v něčem úplně jiný produkt, unikátní design nebo vylepšit funkcionalitu, kterou my nenabízíme.

Na tuhle užší skupinu se chceme v DevRel zaměřit, protože Shoptetu dává velkou hodnotu a našim zákazníkům taky. Cílem je, aby všichni, kdo posouvají produkt po technologické stránce, měli co nejlepší podmínky. Aby práci, ve které jsou dobří a na kterou jsou profesionálové, mohli dělat co nejrychleji a nejefektivněji.

Do toho určitě vstupuje AI a vibe coding.

To nelze popřít. Naši partneři už AI používají běžně a samozřejmě ji používáme i my interně. A myslím si, že když se vhodné nástroje otevrou všem a k tomu lidé dostanou dobrou dokumentaci, můžou se sami rozhodnout, jestli je to cesta pro ně a pustí se do toho s agentem, nebo jestli práci svěří profesionálovi. To platí jak o vývojářích, tak o samotných e-shopech, na které se taky s AI tooly v Shoptetu zaměřujeme. Pokud někteří merchanti začínají například AI agenty používat již nyní, budou od nás dostávat čím dál více nástrojů, jak svůj business automatizovat a vylepšovat.

Zázemí a nástroje podobné jako pro interní tým

Dá se tedy říct, že jedním z cílů týmu je dát externím vývojářům podobné zázemí, jaké mají interní týmy?

Ano, to je jeden z cílů. Každá softwarová nebo technologická firma, která dělá nějaký software, zajišťuje dokumentaci a vhodné nástroje dovnitř firmy, i my na to máme interní tým. A DevRel by měl něco podobného zajišťovat vývojářům venku. Ideální stav je, aby měli podobné nástroje, jako máme uvnitř firmy.

Kdybych to měl zasadit do praxe a do kontextu, ti partneři vývojáři každodenně sedí u počítače, píšou kód. To, jak rychle jim práce jde a jaké mají nástroje, potom ovlivňuje celou škálu věcí: například jak úspěšní jsou v tvorbě doplňků, jak kvalitní jsou ty doplňky nebo jak dobře se daří upravovat třeba Premium. Ale ve výsledku mají vliv i na úspěšnost merchantů, ta je s touhle skupinou opravdu hodně spojená.

Pavel má blízko k hudbě. Rád to ukáže i na společných Shoptet akcích a večírcích.

S jakými týmy bude Developer Relations v Shoptetu nejvíc spolupracovat?

Už teď máme třeba samostatný API tým, který zajišťuje technickou část, jak zpřístupnit a pracovat s daty eshopu. DevRel tým by si ideálně vzal na starost to, aby práce s API byla pro partnery co nejsnazší.

Podobné je to s Premium. Máme možnosti, jak Premium rozšiřovat, a je tam celá řada aktivit, které můžeme udělat proto, aby se s ním partnerům pracovalo co nejlépe. Ostatní týmy dodávají funkcionalitu a my pomáháme tomu, aby ji vývojáři a partneři uměli lépe používat.

Od partnerů přichází velmi dobrá zpětná vazba na naše řešení. Mnohdy nasvítí věci, které můžeme udělat přímo v produktu. Ideální je, když je ten vztah partnerský a vyvážený, chceme také získávat zpětnou vazbu a informace, které nám pomohou platformu zlepšovat.

Technická dokumentace je základ

Jak do aktivit DevRel vstupuje partnership a addon tým?

Ano, addon tým a partnership jsou další důležitá oddělení, se kterými bude DevRel spolupracovat. Partnership zajišťuje ty softovější věci okolo: smlouvy, partnerskou komunikaci, práci s komunitou.

Vývojáři ale mají specifické potřeby. Potřebují technickou dokumentaci nebo jiné technické podklady. Proto dává smysl, aby tahle technická část měla vlastní focus, jakkoli se už dnes o partnership můžeme opřít a spolupráce funguje moc dobře.

Co bude konkrétní náplní práce v týmu Developer Relations?

Pro tenhle rok mám naplánované aktivity, které interně označuji „základy a data“. Chceme vůbec položit základy. Některé věci už fungují, ale zatím jsou fragmentované.

API tým vytvořil SDK, který pomáhá pracovat s API. My jsme na frontendu udělali nástroj, který pomáhá frontendistům. Ideálně bychom ale chtěli vytvořit nástroj, který to celé zastřeší a bude to jednotně komunikovat.

Pro různé softwary a SaaS řešení je úplně běžné, že mají vlastní CLI. Vývojáři totiž často nechtějí někde klikat. Chtějí být v kódu, napsat příkaz nebo použít zkratku a nechat si něco udělat. CLI velmi dobře umějí používat i agenti. Agent si vezme příkaz, podívá se na nápovědu a může s tím nástrojem pracovat prakticky bez omezení. Tím se dá akcelarovat vývoj i u lidí, kteří nejsou vývojáři. Dostanou dokumentaci, dostanou nástroj, kterým mohou změny dostat na e-shop, a agent s tím může pracovat. Pak už je na člověku, jestli do toho chce jít sám, nebo práci svěří někomu jinému. Nástroje a dokumentace by měly také pomoci udržet kvalitu a upozornit například na aspekty bezpečnosti, přístupnosti apod.

Už několikrát jsi zmínil dokumentaci. Bude její revize součástí iniciativ a tedy i agendou nového člena týmu?

Ano. Máme v procesu revizi dokumentace, která není čitelná pro dnešní agenty. Jsou v ní historicky zanesené věci, které potřebujeme osvěžit, aby lidé našli relevantní informace a věděli, jak udělat konkrétní věc.

Důležité je i to, aby mohli přijít noví vývojáři a rozhodnout se, jestli se jim vyplatí na Shoptetu pracovat. To je další úroveň developer relations: pracovat na tom, aby platforma byla atraktivní a aby s ní další vývojáři chtěli pracovat.

Součástí developer relations je i developer marketing. Když je co nabídnout, firmy běžně spouští komunikaci směrem k vývojářům. Například DocuSign má velký developerský program a komunikuje to stylem: pojďte vyvíjet aplikaci, která zasáhne miliony uživatelů.

Tohle může přitáhnout šikovné lidi. Někdo třeba nechce dělat na globální platformě, ale vyhovuje mu lokální support, blízkost trhu a konkrétní zákazníci. Vývojář si řekne: tady mám dokumentaci, tady mám podporu, takhle s tím začnu pracovat. A velmi rychle se do toho může dostat.

Hodí se praktická zkušenost s používáním toolů i CLI

Když se podíváme na ideálního kandidáta nebo kandidátku, pro koho je tahle práce vhodná?

Je to vývojářská pozice, takže je tam většina práce kódování a vývoje. Ale zároveň produkt tvoříme pro partnery, kteří jsou sami vývojáři. Proto je pozice vhodná pro lidi, kteří budou aktivně hledat řešení, jak další vývojáře lépe podporovat. Hodí se cit pro produkt, praktická zkušenost s používáním toolů a automatizací. Tedy rozumět tomu, jak různí vývojáři pracují a co jim může pomoci.

Jaké konkrétní technologie nebo nástroje by měl dotýčný člověk znát?

Výhodou je zkušenost s CLI nebo agentním vývojem, protože přesně takové věci potřebujeme dodat. Hodí se praktická zkušenost i zvědavost, jak tyhle nástroje fungují a jak jsou zařízené.

Technologicky je většina věcí v TypeScriptu a Reactu, což je frontendová část, ale některé věci jsou i

backendové v Node.js. Část naší codebase je v PHP. Nehledáme experta na PHP, ale člověk se toho nesmí bát a umět se do toho podívat.

Náš produkt má svoji historii. Některé části jsou starší a občas je potřeba do nich sáhnout a něco upravit. Zároveň část věcí bude vypadat úplně nově. Proto hledáme všestranného člověka, který umí věci samostatně uchopit, podívat se na problém a přijít s řešením.

Pavel Husa na partnerském meetu-upu v Brně

Bude to tedy spíš mediorská role?

Řekl bych, že ano. Hledáme někoho nadšeného a motivovaného, s nadšením pro technologie a developer experience. To je věc, která je v téhle roli hodně důležitá. Podívejte se, koho hledáme do týmu DevRel.

Zároveň bude důležitou iniciativou i partner portál. To bude dashboard pro partnery, jednotné místo, kam se budou moct přihlašovat a kde budou moct řešit i nevývojářské věci, třeba administraci informací, které o sobě mají na našem webu.

Máme data interně rozesetá na různých místech a chceme je sjednotit. To je iniciativa směrem ven k partnerům, ale i dovnitř k nám, protože když si v datech uděláme pořádek, můžeme je lépe využívat.

Komunikovat s partnery na meet-upech i přes telefon je důležité

Jaké soft skills považuješ při práci v DevRel za důležité?

Určitě otevřenost k tomu zavolat si s partnery a hledat řešení přímo s nimi. Moje zkušenost je, že patnáctiminutový call často vyřeší problém lépe než e-mail. Na hovoru se s člověkem pozdravím, zeptám se, jak se má, a pracovní se často dozvím i věci, které by mi do e-mailu vůbec nenapsal.

Face-to-face nebo online komunikace je pro nás velmi důležitá a užitečná. Stejně tak ochota jezdit na meetupy, což jsou live setkání s partnery, které probíhají několikrát do roka. Živý kontakt nám přináší skvělé věci.

Nedávno jsem třeba na meetupu zjistil, že jeden partner napsal dokumentaci k části Shoptetu, kterou my sepsanou nemáme. Seděli jsme u kafe, bavili se o tom, co nefunguje, a z toho vyplynulo, že mají hotovou práci, která pro nás může být extrémně cenná. To dobře ilustruje, jak může spolupráce s partnery fungovat.

V malém týmu bude jistě potřeba umět převzít ownership.

Ano, určitě. V malém počtu lidí je to mnohem lepší, než aby Team Lead pořád vymýšlel úkoly a všechno vycházelo jen z jeho pohledu. Diskuse v týmu je u nás běžný modus operandi. Ownership je velmi vítaný – nebát se vzít si věci na sebe a říct: nějak to udělám. A zároveň se nebát toho, že to nebude hned dokonalé. Je to iterativní proces.

Co může nováček čekat v prvních měsících?

Na začátku je standardní firemní onboarding, tedy poznávání Shoptetu a toho, jak firma funguje. Z týmového pohledu budou připravené úkoly k dokumentaci, což je podle mě dobrý začátek. Člověk se při práci s dokumentací rovnou dostává do tématu.

Důležité bude také poznat se s některými partnery. Téma je široké, takže cesta vede přes jednodušší produktové úkoly a postupné pronikání do kontextu. Zároveň není problém velmi brzy přicházet s vlastními nápady. Člověk, který se na to dívá čerstvými očima, může přijít s něčím, co my už nevidíme. Na to se vždycky těším.

Vize DevRel v Shoptetu

Jaká je dlouhodobá vize týmu Developer Relations?

Vize je pomoci Shoptetu růst pomocí externích vývojářů. Podporovat je v tom, aby mohli dělat dobrou práci a tím přidávali hodnotu firmě i našim zákazníkům.

Do budoucna tam vidím i možnost, že partnerům řekneme: chceme udělat tenhle doplněk, ale nemáme na něj interní kapacity. Můžeme mít seznam věcí, o kterých víme, že je naši zákazníci chtějí, ale my máme omezený počet vývojářů a širší záběr.

Ve světě SaaS firem je běžná praxe do toho investovat. Firma díky tomu roste a zároveň jí to přináší hodnotu. Externí vývojáři tak nepomáhají jen jednotlivým merchantům, ale dokážou posouvat celou platformu.

<https://blog.shoptet.cz/rozhovor-devrel>