

Гарбар Томас

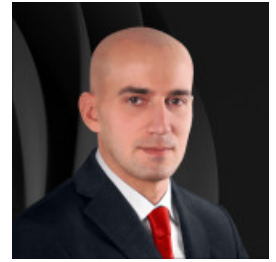
CHIEF GROWTH OFFICER (IGAMING), 168 000 ГРН.

🔄 1 вересня 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво



[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Chief Business Development Officer / Head of Affiliate Marketing

NDA (iGaming), Київ

07.2023 – По теперішній час (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Руководство бизнес-командой в принятии решений на основе данных для долгосрочного планирования. Сотрудничество с генеральным директором для содействия открытию новых географических и смежных рыночных секторов.

Улучшение процессов, включая структуру департамента, стандартизацию повседневных процессов и передовых практик, а также установление стандартов качества работы.

Работа с командой CRM для разработки инициатив лояльности с использованием данных и поведения игроков.

Проведение маркетинговых исследований для выявления новых тенденций и возможностей для новых игровых проектов.

Разработка стратегии маркетинга онлайн-казино на основе данных, сотрудничество с командами по продуктам и удержанию для анализа ключевых показателей (ROI, LTV, GGR, ARPU).

Привлечение новых партнеров для разработки партнерской программы.

Определение наиболее прибыльных мест размещения и стратегий привлечения трафика с различных источников (PPC, UAC, SEO, push, in-app, Facebook).

Управление креативами (banners, landing pages, и т. д.).

Управление командой:

- Отдел развития бизнеса;
- Отдел партнерского маркетинга (Marketing Project Manager, Media Buyers, Head of User Acquisition, Affiliates, SEO specialists).

С 07.2023 по 09.2024 занимал должность Chief Operating Officer.

Руководил пятью командами разработчиков игр (онлайн-казино) в двух городах: Киев, Львов. В моем подчинении было около 60 человек. Студию реструктурировали на три подразделения, чтобы лучше соответствовать стратегическим приоритетам.

На этой должности я отвечал за:

- Дорожная карта продукта и управление релизами игр;
- Обеспечение операционной эффективности;
- Прямое подчинение высшему руководству по ключевым инициативам компании;
- Стратегия привлечения и удержания игроков;
- Оценка продуктов и их усовершенствований.

Game Producer

Hitter Technologies (Game Development), Київ

10.2021 – 07.2023 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

Создание игр следующего поколения, использующих NFTs и технологию блокчейн в международной компании. Я был ответственным за управление полным циклом производства игр, кроме игровой аналитики. Руководил отделом,

в котором были: гейм-дизайнер, разработчики, художники. Возглавлял инициативы по определению и улучшению процессов разработки игр, способствуя координации между отделами и обеспечивая выпуск сложного продукта с нуля. Занимался поиском новых сотрудников и увольнением сотрудников с низкой квалификацией.

Art Director

Tatem Games (Game Development), Київ
08.2019 – 11.2020 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Формирование новой команды, отвечал за производство визуальной части (фона, персонажи, анимация, логотипы, интерфейсы, эффекты, промо-материалы) для 3d гипер-казуальных игр, управлял офисными и удалёнными сотрудниками, отслеживал сроки и качество разработки продукта от начала до релиза.

Executive Art Director

BOSS. Gaming Solutions (iGaming), Київ
09.2017 – 07.2018 (9 місяців)

Обов'язки:

Руководство производством статичного арта и анимации, определение графиков проектов, разработка принципов и инструментов управления, отвечал за бюджеты игр, поиск сотрудников, взаимосвязь с разработчиками, арт, звук.

Chief Operating Officer

DragonFly Studio (Game Development), Київ
01.2017 – 08.2017 (7 місяців)

Обов'язки:

- Обеспечение бесперебойной командной работы между различными отделами;
- Коммуникация и координация с третьими лицами реализации плавного запуска и выпуска 3D-контента;
- Тесное сотрудничество с СРО для обеспечения актуальности будущего контента и его соответствия высоким ожидаемым стандартам;
- Набор разработчиков, художников и тестировщиков в продуктовый отдел.

Art Director

EvoPlay (iGaming), Київ
07.2016 – 01.2017 (6 місяців)

Обов'язки:

Организация нового отдела по производству арта для слотов ориентированных на китайских игроков, управление командой (15-20 чел.) художников и аниматоров, помощь в их работе, составление отчётов о работе, формирование бюджета, проведение собеседований с кандидатами в арт-отдел.

Chief Operating Officer

MSL National Lottery Operator (Gambling), Київ
04.2015 – 07.2016 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Создание графиков производства, оптимизация полного цикла производства, вывод продукта на более высокий качественный уровень, составление должностных и производственных инструкций, увольнение сотрудников с низкой квалификацией.

Co-Founder / Chief Operating Officer

BooBooM (Game Development), Київ
11.2014 – 11.2015 (1 рік)

Обов'язки:

Организационная деятельность в небольшой независимой компании. Руководил командой по созданию мобильных игр (на движке Cocos2d-x).

Business Analyst

Argali Entertainment (Game Development), Київ
02.2009 – 11.2009 (9 місяців)

Обов'язки:

Операционный менеджмент.

Business Development Manager / Marketing Manager

AeroHills (Game Development), Київ
09.2007 – 12.2008 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

Развитие бизнеса.

Освіта

, –

Знання мов

Англійська - Середній, Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Chief Growth Officer - это высшее должностное лицо, подчиняется только CEO. Что я буду предпринимать в первую очередь приступив к работе: я определю какими полномочиями будут наделены мои заместители, проведу аудит существующей команды, начну планировать стратегию реорганизации для дальнейшего повышения эффективности компании.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Ожидания от работы (must-have): офис, широкие полномочия в управлении командой 10-300 человек. Базовый состав моих подчинённых будет состоять из: Head of Sales, Business Development Manager, Analyst. Тестовые задания не делаю.