

Гарбар Томас

CHIEF EXECUTIVE OFFICER (IGAMING)

🔄 8 июля 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 45 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа, частичная занятость

Категории: Руководство

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

CEO

StarGaming Capital (iGaming), Киев

01.2025 – По настоящее время (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

StarGaming Capital работает с частным капиталом, чтобы создавать стартапы в сфере онлайн гейминга.

Я помогаю новым iGaming-компаниям: разрабатывать стратегический план и обеспечивать его своевременное выполнение, определять четкую дорожную карту развития продукта, выявлять и выстраивать стратегические партнерства, оптимизировать конкурентную позицию, привлекать и удерживать высококвалифицированные команды разработчиков игр, а также создавать и поддерживать отличную корпоративную культуру.

Chief Business Development Officer / Head of Affiliate Marketing

NDA (iGaming), Киев

07.2023 – 07.2026 (3 года)

Обязанности:

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), Киев

10.2021 – 07.2023 (1 год 9 месяцев)

Обязанности:

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), Киев

08.2019 – 11.2020 (1 год 3 месяца)

Обязанности:

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), Киев

09.2017 – 07.2018 (9 месяцев)

Обязанности:

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), Киев

01.2017 – 08.2017 (7 месяцев)

Обязанности:

- 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 (Gambling), Киев

07.2016 – 01.2017 (6 месяцев)

Обязанности:

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), Киев

04.2015 – 07.2016 (1 год 2 месяца)

Обязанности:

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), Киев

11.2014 – 11.2015 (1 год)

Обязанности:

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

Marketing Manager

Argali Entertainment (Game Development), Киев

02.2009 – 11.2009 (9 месяцев)

Обязанности:

Менеджмент в отделе маркетинга.

Business Development Manager / Marketing Manager

AeroHills (Game Development), Киев

09.2007 – 12.2008 (1 год 2 месяца)

Обязанности:

Развитие бизнеса.

Образование

, –

Знание языков

Английский - Средний, Русский - Продвинутый (свободно), Украинский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Главное в работе - это команда, которой я руковожу. Я профессионально назначаю ответственных за разные направления деятельности компании, решаю кто будет выполнять поставленные задачи, а кого отстранить из-за низкой производительности, определяю сколько времени выделить сотрудникам на текущие задачи. Если ваша вакансия не предполагает управление компанией 100-10.000 человек в роли генерального директора (CEO), значит ваша вакансия точно не для меня. Генеральный директор - это главный руководитель, который стоит на вершине в иерархии всей компании. Как ФОП (фиктивный предприниматель/бизнесмен) не работаю. Есть другие, более выгодные, способы сотрудничества и оплаты труда. Тестовые задания не делаю, никогда не делал и никому не советую. В Телеграме с рекрутерами не переписываюсь. Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Интересует вакансия в Киеве: CEO с количеством подчинённых от 100 человек в сфере iGaming. iGaming - это разработка или распространение азартных онлайн-игр. Могу рассмотреть вакансию CEO в нише iGaming: Betting, Affiliate Marketing, Media Buying.