

Arthur Rozhinskiy.

Project manager y productor de IA.

Videojuegos móviles, marketing con creadores,
flujos automatizados con IA.

En un estudio de videojuegos móviles fui PM de dos juegos a la vez y me encargué de la beta cerrada, el marketing con creadores y las herramientas internas. Uno de ellos, Landman: Oil Simulator, se lanzó el 18 de agosto de 2026 y superó las 50.000 descargas en sus primeras semanas. Hoy dirijo proyectos propios y de clientes con Konrad, un equipo de agentes de IA: escribo las especificaciones, reviso el trabajo y decido qué se publica.



● Almaty, Kazajistán (UTC+5) ■ Trabajo remoto, híbrido o con traslado

▲ Inglés C1, ruso nativo, alemán B1

info@konradhq.com · linkedin.com/in/arthur-rozhinskiy · Telegram @rozhinskyi · konradhq.com

50.000+

descargas en las primeras semanas tras el lanzamiento

941

participantes en una beta cerrada, 315 informes estructurados

3968

creadores de TikTok evaluados en 3 días por unos 40 USD

0,5 % → 4 %

conversión de leads en ventas tras implementar amoCRM

Experiencia.

● Desde febrero de
2026

Project manager y productor de IA

Freelance, remoto

- Flujo automatizado de búsqueda de creadores para una empresa internacional de video con IA (bajo NDA). Escribí la especificación técnica y soy responsable del producto: filtros por mediana de visualizaciones e interacción, filtrado temático con un LLM y revisión de perfiles con tarjetas deslizables en una Telegram Mini App. Primera ejecución: 3968 creadores de TikTok en 3 días con un gasto de unos 40 USD en datos, 515 superaron los umbrales y 65 quedaron preseleccionados.
- Cliente de agencia (bajo NDA): SMM, sesiones fotográficas, grabaciones de video y publicidad de pago para una marca de perfumes. Una campaña en Threads alcanzó 54.000 visualizaciones con una tasa de interacción de alrededor del 2,4 %.
- Cliente fintech (bajo NDA): planifiqué la localización del sitio web y el portal de clientes de un bróker para Brasil, repartida en 32 tareas que abarcan la versión en portugués, los pagos con PIX y los procesos KYC.
- Productos propios que construyen agentes de IA según mis especificaciones. Un juego de terror en Unity 6, creado junto a un autor de cómics, con una versión jugable a los 17 días de iniciar el desarrollo: los clientes traen reliquias malditas que el jugador inspecciona, limpia y tasa. Yo elijo las mecánicas, pruebo cada versión del juego y decido qué se integra. Además, un juego multijugador en Roblox y canales de videos cortos sin presentador.

■ De junio a septiembre de 2026	Project manager / productor, videojuegos móviles YEP, estudio de videojuegos móviles, Almaty ■ PM de dos videojuegos móviles a la vez: Sigma Game, un título de supervivencia y PvP con el creador Argen Kerimov (más de 20 millones de suscriptores en YouTube), y Landman: Oil Simulator, que se lanzó en App Store y Google Play el 18 de agosto de 2026 y superó las 50.000 descargas en sus primeras semanas. ■ Dirigió la beta cerrada de Sigma Game: 941 participantes, 315 informes estructurados a través de un bot de Telegram y un programa de recompensas por detectar errores con un presupuesto de hasta 10.000 USD al mes. ■ Puse en marcha el marketing con creadores: seleccioné a 116 de 552 creadores según la mediana de visualizaciones, recopilé 1657 contactos de creadores de YouTube de EE. UU. y establecí un modelo de pago de 50 a 1000 USD por cada millón de visualizaciones. Una sola historia generó 2300 clics en el enlace a la tienda en 48 horas. ■ Desarrollé y mantuve 5 servicios de Telegram en Python, desplegados en Hetzner con Docker y PostgreSQL, y reduje el costo de alojamiento aproximadamente a la mitad.
▲ De enero a marzo de 2026	Asistente del director general / coordinador de proyectos interino Distribuidora de aditivos y aromas alimentarios, Almaty ■ Unifiqué ERP, 1C, HRM, mensajería y telefonía en un solo espacio de Pyrus: la atención a clientes se aceleró un 30-40 % y el traspaso de documentos, alrededor de un 45 %. ■ Diseñé una ruta de tránsito por Vietnam: el costo logístico se redujo a la mitad y el plazo de entrega pasó de 2 meses a entre 2 y 4 semanas.
■ De mayo de 2025 a febrero de 2026	Project manager, educación en línea Proyectos de educación en línea, Almaty ■ Implementé amoCRM en 3 proyectos. Durante la implementación, los leads gestionados por cada vendedor pasaron de 15 a más de 110 al día y la conversión de leads en ventas, del 0,5 % al 4 %. ■ Formé 3 equipos de ventas. Ingresos conjuntos de los tres proyectos: unos 72 millones de KZT al mes.
■ De junio de 2023 a agosto de 2025	Coordinador de cadena de suministro y compras Grupo gastronómico (4 restaurantes y 3 bares), Almaty ■ Compras para 7 locales. Con un sistema de inventario en Google Sheets y Apps Script, el tiempo dedicado a los pedidos semanales se redujo en torno a un 65 % y la falta de existencias casi desapareció.

Habilidades.

Producción

Producción de videojuegos, especificaciones técnicas y hojas de ruta, betas cerradas y programas de recompensas por detectar errores, implementación de CRM

Marketing

Marketing con influencers y creadores, UGC

Idiomas: inglés C1, ruso nativo, alemán B1

Formación: Universidad Germano-Kazaja (DKU), Almaty. Logística del transporte, 2021-2025, sin obtener el título.

IA

Gestión de agentes de IA (Claude Code, Codex) en proyectos reales, automatización de procesos, flujos automatizados de producción de video con IA

Herramientas

Python, bots de Telegram, SQL y PostgreSQL, Docker, Unity, Notion, amoCRM, Pyrus

CliftonStrengths.

Mis 5 talentos principales de un total de 34. Evaluación Gallup CliftonStrengths, 2026.

1

Coordinador

EJECUCIÓN

Organiza personas y recursos para sacarles el máximo partido y los reorganiza cuando cambian las circunstancias.

2

Analítico

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Pide los datos y busca la causa antes de decidir.

3

Aprendedor

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Quiere aprender y disfruta pasando de no saber a saber.

4

Individualización

FORMACIÓN DE RELACIONES

Percibe lo que hace única a cada persona y forma el equipo a partir de esas diferencias.

5

Logrador

EJECUCIÓN

Trabaja duro y necesita terminar algo cada día.