

Arthur Rozhinskiy.

Proje yöneticisi ve AI yapımcısı. Mobil oyunlar, içerik üreticileriyle pazarlama, yapay zekâ iş akışları.

Bir mobil oyun stüdyosunda aynı anda iki oyunun proje yöneticisiydim; kapalı beta, içerik üreticileriyle pazarlama ve şirket içi araçlar benim sorumluluğumdaydı. Bunlardan biri olan Landman: Oil Simulator 18 Ağustos 2026'da yayımlandı ve ilk haftalarında 50.000 indirmeyi geçti. Şimdi müşteri projelerini ve kendi projelerimi, yapay zekâ ajanlarından oluşan ekibim Konrad ile yürütüyorum: gereksinim belgelerini yazıyor, işi inceliyor ve neyin yayına çıkacağına karar veriyorum.



● Almatı, Kazakistan (UTC+5) ■ Uzaktan veya hibrit çalışmaya ya da taşınmaya açığım

▲ İngilizce C1, Rusça ana dil, Almanca B1

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

50.000+

lansmandan sonraki ilk haftalarda indirme

941

kapalı betada test kullanıcısı, standart formatta 315 rapor

3.968

TikTok içerik üreticisi 3 günde yaklaşık 40 dolara incelendi

%0,5 → %4

amoCRM devreye alındıktan sonra potansiyel müşteriden satışa dönüşüm oranı

Deneyim.

● Şubat 2026'dan bu yana

Proje Yöneticisi ve AI Yapımcısı

Serbest çalışma, uzaktan

- Yapay zekâ ile video üreten uluslararası bir şirket için içerik üreticisi arama iş akışı (NDA kapsamında). Gereksinim belgesini yazdım ve ürünün sorumluluğu bende: medyan izlenme sayısı ve etkileşim filtreleri, LLM ile konu uygunluğu kontrolü, Telegram Mini App'te kaydırarak değerlendirme. İlk çalıştırmada 3 günde 3.968 TikTok içerik üreticisi incelendi; veri maliyeti yaklaşık 40 dolardı. 515'i eşikleri geçti, 65'i kısa listeye girdi.
- Ajans müşterisi (NDA kapsamında): bir parfüm markası için sosyal medya yönetimi, çekimler ve ücretli reklamlar. Threads'deki bir kampanya yaklaşık %2,4 etkileşim oranıyla 54 bin görüntülenmeye ulaştı.
- Fintek müşterisi (NDA kapsamında): bir aracı kurumun web sitesinin ve müşteri portalının Brezilya pazarı için yerleştirilmesini planladım; Portekizce, PIX ödemeleri ve KYC'yi kapsayan 32 görev.
- Yapay zekâ ajanlarının benim gereksinim belgelerime göre geliştirdiği kendi ürünlerim. Bir çizgi roman yazarıyla birlikte Unity 6'da yapılan ve başlangıçtan 17 gün sonra oynanabilir hâle gelen bir korku oyunu: ziyaretçiler lanetli nesneler getiriyor, oyuncu bunları inceleyip temizliyor ve her birine fiyat biçiyor. Mekanikleri ben seçiyor, her test sürümünü oynuyor ve neyin birleştirileceğine karar veriyorum. Ayrıca Roblox'ta çok oyunculu bir oyun ve yüz göstermeden kısa video ürettiğim kanallar.

■ Haziran 2026 -
Eylül 2026

Proje Yöneticisi / Yapımcı, Mobil Oyunlar

YEP, mobil oyun stüdyosu, Almatı

- Aynı anda iki mobil oyunda proje yöneticisi olarak çalıştım. Biri, YouTube'da 20 milyonu aşkın abonesi olan içerik üreticisi Argen Kerimov ile birlikte geliştirilen hayatta kalma ve PvP oyunu Sigma Game; diğeri, 18 Ağustos 2026'da App Store ve Google Play'de yayımlanan ve ilk haftalarında 50.000 indirmeyi geçen Landman: Oil Simulator.
- Sigma Game'in kapalı betasını yönettim: 941 test kullanıcısı, Telegram botu üzerinden standart formatta toplanan 315 rapor ve aylık bütçesi 10.000 dolara kadar çıkan ödüllü hata bildirim programı.
- İçerik üreticileriyle pazarlama sürecini kurdum: 552 içerik üreticisinden 116'sı medyan izlenme sayısına göre seçildi, ABD'deki 1.657 YouTube içerik üreticisinin iletişim bilgisi toplandı, 1 milyon izlenme başına 50 ile 1.000 dolar arası bir ödeme modeli oluşturuldu. Tek bir hikâye sayesinde mağaza bağlantısı 48 saatte 2.300 kez tıklandı.
- Python, Docker ve PostgreSQL ile 5 Telegram servisi geliştirip Hetzner sunucularında işlettim, barındırma maliyetini yaklaşık yarıya indirdim.

▲ Ocak 2026 - Mart
2026

Genel Müdür Asistanı / Proje Koordinatörü Vekili

Gıda katkı maddeleri ve aroma distribütörü, Almatı

- ERP, 1C, HRM, mesajlaşma uygulamaları ve telefon sistemini tek bir Pyrus çalışma alanında topladım: müşteri işlemleri %30-40, belge aktarımı yaklaşık %45 hızlandı.
- Vietnam üzerinden bir transit güzergâh tasarladım: lojistik maliyeti yarıya indi, teslimat süresi 2 aydan 2-4 haftaya düştü.

■ Mayıs 2025 - Şubat
2026

Proje Yöneticisi, Online Eğitim

Online eğitim projeleri, Almatı

- 3 projede amoCRM'e geçişi yönettim. Bu süreçte satış sorumlusu başına günde ilgilenilen potansiyel müşteri sayısı 15'ten 110'un üzerine, potansiyel müşteriden satışa dönüşüm oranı ise %0,5'ten %4'e çıktı.
- 3 satış ekibi kurdum. Üç projenin toplam cirosu ayda yaklaşık 72 milyon KZT.

■ Haziran 2023 -
Ağustos 2025

Tedarik Zinciri ve Satın Alma Koordinatörü

Restoran grubu (4 restoran, 3 bar), Almatı

- 7 mekânın satın alma süreçlerini yönettim. Google Sheets ve Apps Script ile kurduğum stok sistemi haftalık sipariş verme süresini yaklaşık %65 kısalttı, stok tükenmelerini neredeyse sıfıra indirdi.

Yetkinlikler.

Yapımcılık

Oyun yapımcılığı, gereksinim belgeleri ve yol haritaları, kapalı betalar ve ödüllü hata bildirim programları, CRM sistemlerinin devreye alınması

Pazarlama

Influencer ve içerik üreticileriyle pazarlama, UGC

Diller: İngilizce C1, Rusça ana dil, Almanca B1

Eğitim: Kazak-Alman Üniversitesi (DKU), Almatı. Ulaştırma Lojistiği, 2021-2025, mezun olmadım.

Yapay zekâ

Gerçek projelerde yapay zekâ ajanı yönetimi (Claude Code, Codex), iş akışı otomasyonu, yapay zekâ destekli video üretim hatları

Araçlar

Python, Telegram botları, SQL ve PostgreSQL, Docker, Unity, Notion, amoCRM, Pyrus

CliftonStrengths.

34 yetenek teması arasında öne çıkan 5 tamam. Gallup CliftonStrengths değerlendirmesi, 2026.

1

Düzenleyici

YÜRÜTME

İnsanları ve kaynakları en iyi sonucu alacak şekilde organize eder, koşullar değiştikçe her şeyi yeniden düzenler.

2

Analitik

STRATEJİK DÜŞÜNME

Karar vermeden önce verileri görmek ve nedeni anlamak ister.

3

Öğrenen

STRATEJİK DÜŞÜNME

Öğrenmeyi sever; yeni bir konuyu adım adım kavramaktan keyif alır.

4

Bireyselleştirme

İLİŞKİ KURMA

Her insanın kendine özgü yanlarını fark eder ve ekibi buna göre kurar.

5

Başarı Odaklı

YÜRÜTME

Çok çalışır ve her gün bir işi tamamlamaya ihtiyaç duyar.