

## Способы связаться

+77718574012 (Mobile)  
karagodin.kirill.1991@gmail.com

www.linkedin.com/in/kirill-karagodin (LinkedIn)

## Основные навыки

Управление проектами  
Стратегическое планирование  
Маркетинг роста

## Honors-Awards

Data-Driven Product Management Simulator

# Кирилл Карагодин

CMO | iGaming Growth, Product & Partnerships | Emerging Markets  
| Acquisition, Retention & Affiliates

Алматы, Казахстан

## Общие сведения

Growth-маркетолог и продуктовый стратег с опытом в iGaming, esports и creator-driven экосистемах. В Parimatch отвечал за рост и вовлечённость пользователей - от стратегии до реализации. Ключевые результаты в Parimatch: • Рост MAU PM Pass (продукт геймификации) с 5K до 30K+ - x6 за период работы над продуктом • Retention +25% через пересмотр engagement-механик и пользовательского пути • Построение engagement-экосистемы вокруг esports и betting-вертикали • SHAIQAS esports tournament: 200+ команд, 100K+ peak viewers Что умею: • Строить growth-стратегии, которые влияют на MAU, LTV и revenue - не только на трафик • Развивать influencer и creator ecosystems в iGaming и esports • Проектировать retention и gamification-механики с опорой на поведенческие метрики • Соединять marketing, product и community в единую систему роста • Управлять performance-каналами и acquisition-воронками Инструменты: GA4, Mixpanel, BI-системы, Google Ads, Meta Ads, Telegram / TikTok ecosystems, CRM & retention-платформы, affiliate-трекеры, influencer-каналы. Интересны iGaming, entertainment, creator economy и digital-экосистемы с амбициями на СНГ и международные рынки.

## Опыт работы

BetOnGame

CMO / Head of Marketing

июня 2026 - Present (4 месяца)

Юго-Восточная Азия

→ Marketing strategy and growth management across Bangladesh, Myanmar, and the Philippines.

→ Development and validation of multi-market marketing strategies across three GEOs.

Leadership of a distributed 15-person team covering Local Marketing, SMM, Business Development, Outreach,

→ Affiliate Acquisition, and Influencer Partnerships.

→ Definition of team responsibilities, operational workflows, performance control, and reporting processes.

→ Design and implementation of a full-funnel marketing system: traffic source - creative - landing page/APK - registration - FTD - retention - NGR.

→ Strategic shift toward B2B acquisition, affiliate partnerships, and local distribution channels.

→ Implementation of a channel and partner evaluation framework based on acquisition cost, traffic quality, FTD performance, and long-term player value.

→ Audit and optimization of the partner and influencer portfolio, including the termination of inefficient placements and resource reallocation.

→ Launch and testing of paid traffic, Telegram Ads, programmatic platforms, local communities, and sports media channels.

→ Development of localized marketing approaches based on language, payment behavior, and audience characteristics in each market.

→ Marketing budget planning and allocation across GEOs, acquisition channels, and B2B/B2C initiatives.

## Risk.Inc

Growth Marketing & Product Lead · Parimatch / RISK

октября 2023 - апреля 2026 (2 года 7 месяцев)

Алматы, Казахстан

Руководил киберспортивным направлением Parimatch Казахстан, отвечая за стратегию развития, продуктовые инициативы, рост пользовательской базы, партнерства, контентную экосистему и ключевые бизнес-метрики.

Работал на стыке Product, Marketing, CRM и Community, управляя развитием собственных продуктов и маркетинговых активностей с фокусом на вовлечение, удержание и монетизацию аудитории.

#### Ключевые результаты:

- Увеличил MAU PM Pass с 5 000 до 30 000+ пользователей (рост в 6 раз) за счет развития продукта, внедрения геймификационных механик и улучшения пользовательского пути.
- Повысил retention на 25% благодаря запуску системы квестов, прогрессии и регулярных engagement-механик.
- Запустил SHAIQAS Season 1 — собственный киберспортивный турнир по CS2:
  - 64 425 пиковый онлайн
  - 358 578 часов просмотра
  - более 200 зарегистрированных команд
- Инициировал и реализовал механику обмена Steam-скинов на PM Points, открыв новый канал привлечения аудитории из Steam и CS2 ecosystem.

#### Основные зоны ответственности:

- Развитие PM Pass — продуктовой экосистемы с внутренней валютой, квестами, магазином наград, турнирами и системой лояльности.
- Формирование стратегии развития киберспортивного направления и годового roadmap.
- Управление амбассадорами, инфлюенсерами, киберспортивными командами и партнерскими проектами.
- Запуск и развитие контентных форматов: шоу, подкасты, спецпроекты и creator-driven активности.
- Управление кросс-функциональными проектами с участием Product, CRM, Marketing, Design, Analytics и внешних подрядчиков.
- Организация офлайн и онлайн активностей, турниров, шоу-матчей и специальных акций.
- Анализ и контроль ключевых метрик: MAU, retention, engagement, REG, FTD и эффективности маркетинговых кампаний.

#### Parimatch Kazakhstan

##### Digital Marketing Specialist

января 2021 - августа 2023 (2 года 8 месяцев)

Казахстан

Отвечал за performance-направление и партнёрский маркетинг одного из крупнейших букмекеров в Казахстане. Выстраивал acquisition-каналы с нуля и масштабировал рабочие связи.

#### Ключевые направления:

- Партнёрские сети: запустил и масштабировал affiliate-направление
- работа с партнёрскими сетями, веб-мастерами и провайдерами. Выстроил операционные процессы по отбору, подключению и контролю качества трафика
- Телеком-партнёрства: наладил сотрудничество с провайдерами сотовой связи — нестандартный канал для iGaming, дающий прямой выход на широкую аудиторию
- PPC: управлял рекламными кампаниями в Google Ads, Yandex Direct, MyTarget и ряде programmatic-платформ (ExoClick, TrafficStars, ClickAdu и др.). Ежедневная оптимизация, A/B тесты креативов, масштабирование рабочих связей
- Аналитика: работал с GA, CRM и Yandex Metrika — отслеживал LTV, ROI, воронку и качество трафика по каждому источнику
- ASO и спецпроекты: проводил ASO-оптимизацию, запускал спецпроекты и настраивал внутренние коммуникационные кампании

## NLS Kazakhstan

### Digital Traffic Manager

февраля 2019 - января 2021 (2 года)

Алматы, Казахстан

- Set up and managed contextual advertising (Google, Yandex).
- Set up and managed targeted advertising in Ads Manager (Instagram, Facebook).
- Created advertising reports, set up, and worked with Google Analytics, Yandex Metrika.
- Worked with the brand, created a unique company style both in advertising and beyond.

## Рекламное агентство "MaxMedia"

### Digital Traffic Manager

февраля 2017 - февраля 2019 (2 года 1 месяц)

Алматы, Казахстан

- Developed strategies and plans for project management.
- Created ad accounts in Google Adwords, Yandex Direct, Facebook Ads, MyTarget, etc.
- Worked with analytical systems: Google Analytics, Yandex Metrika, Search Console.
- Managed advertising and its daily optimization.
- Analyzed technical, search, and usability audits of client sites.

- Conducted SEO audits of websites and their further implementation and optimization.
- Managed SMM.

---

## Образование

Казахско-Американский Университет

Бакалавр, Международные отношения и внешняя политика · (сентября 2010 - декабря 2014)