Vacancy User Acquisition Manager (Casual Game, iOS/Android)

Title

1. User Acquisition Manager
2. UA Manager
3. User Acquisition Specialist
4. Менеджер залучення користувачів
5. UA Specialist
6. Acquisition Manager
7. Game User Acquisition Manager

Key skills for a vacancy

1. mobile UA - досвід 1 рік (Junior, Middle)
2. Google UAC, Meta Ads (Facebook/Instagram)
3. in-app мережі (AppLovin, Unity Ads, ironSource)
4. буде перевагою досвід з Casual Game
5. знання ключових метрик
6. MMP (Adjust / AppsFlyer), аналітика GameAnalytics

Companies donors

1. 24Play
2. Reface
3. PlayMe Studio

Alumni search

1. Taras Shevchenko National University of Kyiv
2. Dnipro University of Technology
3. Ukrainian State University of Science and Technologies

LinkedIn search

1. ("User Acquisition Manager" OR "UA Specialist") “Google Ads” Ukraine NOT recruiter NOT sourcer
2. (“UA Manager” OR “Game User Acquisition Manager”) Ukraine “Meta Ads”
3. “UA Manager” Ukraine in-app
4. “User Acquisition Manager” Ukraine (Facebook OR Instagram) NOT recruiter NOT jobs

X-ray search

1. site:linkedin.com/in ("User Acquisition Manager" OR "User Acquisition Specialist") Google Meta in-app “mobile UA”
2. site:linkedin.com/company (“UA Manager” OR “UA Specialist”) Ukraine -jobs
3. site:ua.linkedin.com/in “Game User Acquisition Manager” Ukraine middle in-app
4. site:ua.linkedin.com/in “Performance Marketing Manager” Ukraine “open to work”
5. site:ua.linkedin.com/in (“Менеджер залучення користувачів” OR “Acquisition Manager”) Ukraine UAC (AppLovin OR Unity OR ironSource) -job -recruiter -junior -vacancies

Boolean Search

1. filetype:pdf (inurl:cv OR intitle:resume) “User Acquisition Manager" Ukraine
2. intitle:about.me ("UA Specialist" OR "User Acquisition Manager") middle Ukraine
3. (intitle:cv OR intitle:resume) (“UA Specialist” OR “User Acquisition Manager”) middle remote
4. intitle:(“Game User Acquisition Manager” OR “User Acquisition Manager”) remote -job -recruiter
5. Intitle:резюме “User Acquisition Specialist” Ukraine

Other resources

1. Telegram
   - Маркетинг UA
   - Крезюме Вакансії
   - Маркетологи та діджитал: робота та резюме
   - @jobinmarketingua
   - @Space_Job
2. Міжнародні ресурси
   - MobileDevMemo
   - Appsflyer Community
   - Reddit r/GameDev + r/IndieDev
3. Facebook-групи маркетологів
   - https://www.facebook.com/groups/uajob
   - https://www.facebook.com/groups/1769494789932705
4. Канали розміщення вакансій
   - Djinni
   - Dou
   - Happy Monday
5. Following the tools
   - site:linkedin.com/in "AppLovin" UA
   - site:linkedin.com/in "AppsFlyer" "User Acquisition"
6. Etc
   - Поради від маркетологів компанії
   - Рекомендації колег
   - site:robota.ua "User Acquisition Specialist" (cv OR resume)
   - site:work.ua "User Acquisition Specialist" cv
7. Нестандартні або креативні підходи в sourcingy
   - Конкурентні ігри (компанії, а через них і маркетологів, які там працюють)
   - Проєкти та керівники (Пошук через тім лідів, з ким працювали, в яких проектах)
   - Пошук за дописами, статтями, відео, коментарями (YouTube, Instagram, DOU)
   - Боти телеграм (*UserInfoBot*, *KeyWord Bot*, *TGStat*)

-Courses

1. Projector
2. Choice31
3. Promodo Academy

Messages

1. Short message for LinkedIn/Skype

Привіт, Марино!

Шукаю User Acquisition Manager у компанію BigFish. Є можливість створити та керувати командою. Цікаво буде дізнатися детальніше?

2. Long message for Email

Тема: Можливість для User Acquisition Manager у BigFish

Привіт, Марино !

Мене звати Мар'яна, я рекрутер. Побачила ваш досвід у performance marketing. Особливо роботу з великими бюджетами $1M+ і кампаніями на Tier 1–3 ринки. Дуже вразило, що ви ведете повний цикл: від запуску до масштабування, тестів та оптимізації.

Розумію, що зараз ви працюєте в компанії, де вже досягаєте сильних результатів, але хочу запропонувати вам можливість, яка може бути цікавою з точки зору впливу та зростання - **роль UA Manager у компанії BigFish** .

Це позиція, де ви зможете працювати з економікою продукту, тестувати багато креативів, впливати на стратегію та в перспективі **очолити власну UA-команду**.

Що ви будете робити:

- запускати та масштабувати кампанії в Google UAC, Meta Ads та in-app мережах (AppLovin, Unity Ads, ironSource);
- досягати цілей по CPI / ROAS / LTV і швидко відсікати нерентабельні зв'язки;
- проводити A/B-тести;
- ставити чіткі техзавдання
- аналізувати retention, ARPU, eCPM та давати рекомендації, що змінити для росту;
- формувати звіти **з висновками**, а не просто дані в таблиці.

Ми очікуємо, що ви маєте:

- 1+ рік досвіду в mobile UA (бажано в геймдеві, особливо casual);
- практичний досвід Google UAC і Meta Ads;
- розуміння in-app мереж і атрибуції (AppsFlyer / Adjust);
- розуміння воронки: install → онбординг → рівні → покази реклами → дохід;
- знання ключових метрик: CPI, CTR, CVR, ROAS, LTV, eCPM;
- вміння ставити гіпотези та доводити їх до результату;
- самостійність та ініціативність

Перевагою буде:

- досвід роботи з аккаунт-менеджерами мереж;
- розуміння, як узгодити креативи з реальним геймплеєм.

Що пропонуємо:

- конкурентну компенсацію (залежно від досвіду та результатів);
- віддалений формат або офіс у Києві;
- гнучкий графік (початок між 8:00-10:00);
- сильну команду, мінімум бюрократії та швидке професійне зростання;
- можливість з часом **очолити власну UA-команду**.

Компанія виросла з невеликої арбітражної команди до великого маркетингового продакшену з власною CPA-мережею. Ми підтримуємо ініціативність, експерименти та швидке професійне зростання.
Катерино, якщо вам цікаво,буду рада надіслати деталі та відповісти на питання 🤝
Чи зручно вам коротко поговорити цього або наступного тижня?

Challenges, Insights & Improvements

- Найшвидший та найефективніший канал пошуку кандидатів це LinkedIn. Інші джерела теж важливі, але займають більше часу.
- Якщо є можливість, корисно переглядати інформацію в чатах соцмереж і Telegram-каналах, щоб не пропустити сильних кандидатів.
- Важливі джерела: ATS-системи, бази кандидатів, знайомі та співробітники компанії. Спілкування з маркетологами компанії допомагає дізнатися, на яких платформах вони активні, і звідки приходять кращі спеціалісти.
- Пошук можна пришвидшити за допомогою Telegram-ботів та автоматизації рутинних запитів.
- Для цієї вакансії важливо знайти спеціаліста з досвідом від року, який володіє повним стеком UA-інструментів і має значні досягнення. Найсильніші кандидати зазвичай досвідченіші і мають кейси з масштабування та досвід набагато більший, ніж рік.
- UA-спеціалісти зараз дуже затребувані, бо від їхніх рішень прямо залежить розвиток та прибуток компанії. Тому сорсинг має бути точним і релевантним.
- Для покращення стратегії можна вдосконалити пошук у Telegram, створити базу ефективних запитів та сформувати карту геймдев-компаній із потенційними UA-спеціалістами, щоб легше відстежувати сильних кандидатів.
- Під час роботи мені не вистачило кількох уточнень щодо специфічних вимог компанії та глибшого занурення в технології й навички, які потрібні саме для цієї ролі. Також хотілося б краще розуміти внутрішні процеси команди та очікування від майбутнього фахівця. Ці моменти легко вирішуються через уточнюючі запитання та короткі робочі обговорення з менеджерами чи маркетологами компанії, що дозволить зробити пошук ще точнішим і швидшим.