

José Carlos Silbonne de Souza

Brasileiro, 43 anos, 1 filha. Reside na Rua Conde do Pinhal, 1080, São Carlos, Centro.

(11) 9.9599-1183 | Rec. (16) 9.9622-0009 | zewcaa@gmail.com | LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/zewcaa/> |

HEAD OF PRODUCT DEVELOPMENT

Síntese de Qualificações

- Desenvolvimento de novos negócios, articulando claramente as necessidades do produto, negociando prazos e prioridades entre as diferentes áreas da empresa, e liderando produtos por meio de análises de dados, benchmarks e entrevistas com clientes/especialistas.
- Desenvolvimento de estratégias de oferta de negócios, proposição de valor e posicionamento de mercado para vendas e customer service, buscando que os produtos atendam às necessidades dos clientes e se destaquem no mercado.
- Acompanhamento de SLAs, KPIs e relatórios gerenciais, e análise e definição de processos e procedimentos para garantir a eficácia e eficiência das operações de desenvolvimento de produtos e dos negócios.
- Desenvolvimento e monitoramento de métricas e dashboards para avaliar o desempenho dos produtos e identificar áreas de melhoria. Estudo para viabilização de projetos de melhoria contínua para aumentar a produtividade e otimizar processos de desenvolvimento de produtos.
- Implementação de práticas de melhoria contínua como Design Thinking, Scrum, Kanban e gestão com Management 3.0, visando aprimorar continuamente os processos de desenvolvimento de produtos e serviços.
- Gerenciamento de todos os investimentos financeiros da área de Produtos, incluindo sistemas, serviços e equipamentos, contratos e fornecedores, garantindo uma alocação eficiente dos recursos disponíveis.
- Gestão dos processos de desenvolvimento de software e qualidade, trabalhando em conjunto com analistas de negócios e gerentes de projetos para definir e executar os roadmaps de produtos e serviços.
- Gestão de pessoas/equipes de Produtos e tecnologia, envolvendo processos de contratação e formação de profissionais de alta performance alinhados aos objetivos da empresa.
- Profissional com 12 anos de experiência em liderança e planejamento estratégico na área de Tecnologia e Produtos, com foco no desenvolvimento e gestão de produtos digitais.

Formação Acadêmica

Transformação Digital & a Nova Economia - Saint Paul escola de Negócios (2022)

Strategy for Disruption - StartSe (2021)

User Experience Design - Tera (2020)

Digital Product Leadership - Tera (2018)

Gestão de Projetos com ênfase no PMI - Senac (2017)

Superior em Processamento de Dados - Universidade dos Bandeirantes, São Paulo/SP (2009)

Técnico em informática, ênfase em tecnologia da informação – Senac (2000)

Curso de Aprimoramento Profissional

Organizações Orientadas a dados – Saint Paul | Fazendo (pensando) como Startup! – Poli Angles | Jobs to be done – Saint Paul | Product Management – Product Arena | Product Discovery – How Bootcamps | Certified Scrum Product Owner – CSPO | KANBAN Método & Prática | Certified Scrum Master – CSM | Lean for Startups – Alura | Métricas de Produtos | Ciclo de Liderança – Wisnet | Projetc & Portfolio Management – CA Technologies | Certified Management 3.0 Attendee | Inteligência Emocional – Conquer

Idiomas

Inglês – intermediário (em curso)

Espanhol – intermediário.

Experiência Profissional

01/2023 – Atual

Great People

(Empresa Provedora de soluções para Pesquisa de Mercado e de Opinião pública)

Head of Product Development (12/2023 – Atual)

Product Manager (01/2023 – 12/2023)

Estou migrando de um papel exclusivo na Great Place To Work - Brasil para uma posição mais ampla em um ecossistema com mais de 10 marcas, todas compartilhando o mesmo propósito centrado nas pessoas. Como Head of Product Development, lidero uma equipe focada em inovação e produtos personalizados para consultoria, desde a concepção até a defesa do produto. Minha influência se estende à tecnologia, onde contribuo para arquitetura e parcerias em produtos de nuvem, impulsionando a eficiência da equipe e a validação de hipóteses. Além disso, supervisiono uma estrutura dedicada ao Ecossistema Great People, com o objetivo de impulsionar a transformação digital para nossos clientes através de soluções adaptadas e inovadoras.

12/2019 – 01/2023

Great Place to Work - Brazil.

(Empresa Provedora de Pesquisa de Mercado e de Opinião pública)

Product Manager (12/2019 – 01/2023)

Como Gerente de Produto no Great Place to Work, conduzi diversos experimentos para aprimorar a experiência do usuário, resultando em um aumento de 5% na retenção. Liderei a transição para um modelo de recorrência, impulsionando aquisição de clientes em 25% e melhorando a eficiência operacional. Além disso, desenvolvi e lancei novos produtos, alcançando 3 mil clientes em 8 meses, representando um crescimento de 25% na base de clientes

03/2019 – 12/2019

Invillia – Desenvolvimento de Produtos Digitais LTDA.

(Empresa Provedora de soluções de negócios para empresas de todos os portes)

Agilista – Especialista em Produtos Digitais (03/2019 – 12/2019)

Como Especialista de Produtos Digitais na Invillia, liderei o ciclo de vida completo dos produtos, adotando metodologias ágeis como Kanban para melhorar a eficiência da equipe em 30% e reduzir o tempo de entrega dos projetos em 25%. Utilizei técnicas como Lean Inception e Design Sprint para validar hipóteses, alcançando uma taxa de validação de 80% em menos de 3 semanas. Além disso, atuei como consultor para clientes importantes, oferecendo suporte em vários aspectos, e contribuí para aumentar a satisfação do cliente em 20% e a taxa de retenção em 15%.

01/2011 – 03/2019

TOTVS S/A.

(Empresa Provedora de soluções de negócios para empresas de todos os portes)

Coordenador Desenvolvimento de Software (Product Owner) (08/2014 a 03/2019)

Como Product Owner na TOTVS, liderei o ciclo completo de vida dos produtos, supervisionando mais de 15 lançamentos anuais e alcançando um aumento de eficiência da equipe em 20% e um retorno sobre o investimento de 22% no primeiro ano. Minha atuação foi crucial para o lançamento bem-sucedido de novas funcionalidades e produtos, contribuindo para um crescimento anual de receita de 18% e fortalecendo os canais de vendas, resultando em um aumento de 15% na aquisição de novos clientes, além de promover relacionamentos estratégicos com parceiros e clientes, impulsionando a satisfação e a competitividade no mercado.

Líder de desenvolvimento de Software (Tech lead) (08/2012 a 09/2014)

Analista de Sistemas Sênior (01/2011 a 07/2012)