

TIAGO MENDES

PRODUCT OWNER · PRODUCT MANAGER · ANALISTA DE PRODUTOS · BUSINESS INTELLIGENCE & ANALYTICS

Bela Vista, São Paulo – SP • **WhatsApp (11) 91198-3033** • t_mendes@outlook.com
linkedin.com/in/mendes-tiago • Site / Portfólio: **www.mendestiago.com.br**

PSPO I · PSPO II · Product Discovery · Meios de pagamento · SQL · Power BI · CPA · C-Pro R · C-Pro I · Lean Six Sigma · MBA

RESUMO PROFISSIONAL

10 anos entre varejo e mercado financeiro, sempre entendendo a regra do jogo, montando o plano e conectando as áreas para o resultado acontecer. No **C6 Bank**, atendi uma carteira de cerca de **800 empresas**, representei a visão do cliente nas squads de adquirência e cobrança e fechei o 4º trimestre de 2025 em **1º lugar entre mais de 100 gerentes**. Na **Vivo**, fui indicado pela superintendência para a **expansão nacional das Lojas Icônicas**. Hoje em **transição para Produto e Negócios**: certificado **PSPO I** e **PSPO II**, cursando o **Digital Product Leadership** (Tera) e a formação **Analista de Inteligência de Negócios 4.0** (Data Science Academy).

DESTAQUES

- **1º lugar** entre mais de 100 gerentes da Mesa VIP PJ do C6 Bank no 4º trimestre de 2025.
- **De menos de 85% para mais de 100% da meta:** resultado de gerentes que adotaram o simulador de metas e os planos de ação que criei.
- **Lojas Icônicas:** indicado pela superintendência da Vivo para a expansão nacional em SP, RJ e BH, depois efetivado como Gerente de Negócios Itinerante.
- **Trilhas do Conhecimento:** programa de formação em pares complementares que criei e que a Vivo passou a divulgar em outras lojas.

COMPETÊNCIAS

TRADUÇÃO ENTRE CLIENTE, PRODUTO E TECNOLOGIA

Product Discovery · Gestão de stakeholders · POS e TEF · Boleto, Pix e CNAB · APIs e integração com ERP · Jornada do cliente

ENCAIXE ENTRE PRODUTO E NEGÓCIO DO CLIENTE

Proposta de valor · Product-market fit · Cash management · Adquirência · Crédito PJ · Open Banking

PLANEJAMENTO E PROJEÇÃO ORIENTADOS POR DADOS

Projeção e forecast · Sazonalidade · Segmentação de carteira · KPIs e TPV · SQL · Power BI · Excel · IA aplicada a ferramentas

PESSOAS, CONHECIMENTO E ADOÇÃO DE FERRAMENTAS

Liderança (30 pessoas, 15 diretas) · Lean Six Sigma · Adoção de ferramentas · CRM (Salesforce e HubSpot) · Gestão por metas · Scrum e Agile

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Transição de carreira para Produto e Negócios

ago/2026 – atual

- Certificações PSPO I (98,8%) e PSPO II (95,8%); cursando o Digital Product Leadership (Tera, 62 horas) e a formação Analista de Inteligência de Negócios 4.0 (Data Science Academy, 550 horas), com o módulo de SQL concluído com 95% de aproveitamento.
- Três cases de produto, com dados sintéticos, a partir de problemas que vivi na ponta, reunidos em **mendestiago.com.br**.

Gerente Empresas II – Mesa VIP PJ · C6 Bank

mai/2025 – jul/2026

São Paulo – SP · Carteira de cerca de 800 empresas; visão do cliente nas squads de adquirência e cobrança

- **Discovery na ponta:** um cliente pedia cardápio na maquininha, mas a necessidade real era integrar o pagamento ao ERP, para reduzir um posto no caixa e fechar as contas sem divergência. Conduzi a solução entre cliente, fornecedor do sistema, instalação e time de produto.
- **Do manual para a API:** migrei clientes de cobrança manual por arquivo CNAB para integração por API, com menos trabalho operacional, menor risco de erro e registro claro de cada cobrança.
- **Proposta de valor no contexto do cliente:** numa revenda de veículos com pagamentos de terceiros, o boleto com Pix (Bolepix) compensava na hora e vinculava cada pagamento à venda, fechando a conciliação.
- **Projeção e plano de ação:** criei, com IA generativa, um simulador que projetava o fechamento do mês (inclusive TPV de boleto e adquirência) com sazonalidade e segmentação da carteira. Gerentes que o adotaram saíram de menos de 85% para mais de 100% da meta, e a ferramenta seguiu em uso após a minha saída.
- **Voz do cliente nas squads:** validava hipóteses com clientes da carteira, levava o retorno dos pilotos e apontava onde as listas de prospecção não encontravam o cliente certo.

Gerente Empresas – Middle Market · Franq (Open Banking) nov/2023 – mai/2025
São Paulo – SP · Consultoria independente para empresas com faturamento a partir de R$ 10 milhões por ano

- **Análise comparativa:** comparava propostas de outros bancos em condições financeiras e regulamentação, num universo de mais de 150 produtos de mais de 50 instituições.
- **Diagnóstico antes da recomendação:** entendia a situação financeira e fiscal de cada empresa e orientava empresários na separação entre finanças da empresa e pessoais.

Gerente Empresas – Segmento Smart · Banco Sofisa ago/2021 – jul/2023
Belo Horizonte – MG

- **Crédito e risco:** estruturava operações de crédito, inclusive colateralizado, com pré-análise completa (estabelecimento, site, sócios e documentação), e as defendia no comitê com Crédito, Operações e Compliance.
- **Experiência do cliente:** squad de Experiência do Cliente e Jornada do Gerente, para integrar as plataformas regionais ao banco; ferramentas e simuladores próprios para apoiar a venda.
- **Adoção do HubSpot:** na migração do CRM, treinei os 7 gerentes da plataforma de Belo Horizonte.

Vivo (Telefônica Brasil) abr/2016 – abr/2021
Belo Horizonte – MG

Gerente de Negócios Itinerante nov/2019 – abr/2021

- Indicado pela superintendência para o time que iniciou as **Lojas Icônicas**; implantei lojas em SP, RJ e BH conectando Operação, Marketing, Produtos e CX, e fui efetivado no cargo.

Gerente de Negócios abr/2016 – nov/2019

- Supervisionei o time de Consultores Premium do Vivo Valoriza e depois a equipe de vendas da loja do BH Shopping (30 pessoas, 15 diretas).
- **Trilhas do Conhecimento:** mapeei as habilidades de cada consultor e formei pares complementares, rotativos por desempenho. Com Lean Six Sigma, o método elevou o resultado da equipe e foi divulgado pela Vivo em outras lojas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

2026 –	**Formação em Produto – Digital Product Leadership** [62 horas] CURSANDO Tera
ago/2026 –	**Analista de Inteligência de Negócios 4.0 – Business Intelligence, Analytics e IA** [550 horas] CURSANDO Data Science Academy SQL para Análise de Dados (96 h) · Power BI Avançado com DAX (70 h) · Excel Analytics com IA (72 h) · Business Analytics e Machine Learning (144 h) · Séries Temporais com IA (72 h) · Engenharia Financeira com IA (96 h)
out/2021 – out/2022	**MBA em Gestão de Negócios Internacionais** [480 horas] UniFECAF, em parceria com a Abracomex · dupla certificação Brasil–EUA
nov/2021 – mai/2022	**Professional Development Certificate – International Trade Management** [360 horas] Massachusetts Institute of Business (MIB), EUA
ago/2021	**Educação Executiva – Mercado financeiro e de capitais** [24 horas] Saint Paul Escola de Negócios
2016 – 2020	**Graduação em Marketing – Curso Superior de Tecnologia (CST)** [3000 horas] Universidade de Franca (Unifran)

CERTIFICAÇÕES

PRODUTO E AGILIDADE

ago/2026	**PSPO II** · Scrum.org **95,8%**
jul/2026	**PSPO I** · Scrum.org **98,8%**

DADOS E IA

nov/2026	**SQL para Análise de Dados e Data Science** [96 horas] · DSA **95%**
out/2026	**Fundamentos de Data Science e IA** [24 horas] · DSA **94%**

MERCADO FINANCEIRO · ANBIMA

jan/2026	**CPA**, **C-Pro R** e **C-Pro I** · transição da CEA e da CPA-20
dez/2025	**CEA** – Especialista em Investimentos · substituída em 2026
jan/2024	**CPA-20** · substituída em 2026

PROCESSOS

ago/2020	**Lean Six Sigma Yellow Belt** [24 horas] · Vivo

IDIOMAS

Português nativo **Inglês** profissional · CEFR B2 (Park Education, 600 horas)