

Anna Ladeira

PRODUCT MANAGER
PRODUCT OPERATIONS
DIGITAL PRODUCTS OPERATIONS

CONTATO

E-mail: ladeira.annaflavia@gmail.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/annaflavialadeira/](https://www.linkedin.com/in/annaflavialadeira/)

Portfólio: annaladeira.com

WhatsApp: (21) 97488-9114

Localização: Salvador – BA

PERFIL


Product Manager com mais de 10 anos de experiência em gestão de produtos e operações digitais, com atuação em agências, estúdios e no desenvolvimento de produtos.

Atuo na intersecção entre negócio, design e tecnologia, conduzindo discovery e delivery ponta a ponta, estruturando processos e otimizando jornadas complexas com foco em impacto de negócio e experiência do usuário. Já trabalhei com marcas como Petlove, Cyrela e Alfred Delivery, além de co-fundar um marketplace de serviços, liderando produto, operações e KPIs.

Tenho experiência com metodologias ágeis (Scrum e Kanban), gestão de stakeholders e estruturação de processos. Atualmente, busco oportunidades como Product Manager ou Product Operations.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL


Product & Operations Lead | 2020 – 2025

 bauxestudio.com.br

Atuei no estúdio Baux como a principal ligação entre negócio, design e tecnologia no estúdio, atendendo à clientes como Ambev, Petlove, Cyrela e Alfred Delivery, exercendo na prática funções de Product Manager e Product Operations.

- Liderava o processo completo de discovery com clientes: briefing, mapeamento de problema, definição de escopo e alinhamento de expectativas antes de qualquer entrega. Atendendo até 30 clientes entre enterprises, startups desenvolvidas do zero e em estágio de seeding.
- Priorizava backlog e tomava decisões de escopo em projetos de Design UX / UI, Frontend, Backend, Branding, entre outras disciplinas, com múltiplos stakeholders e prazos. Definição de Roadmap de produtos alinhado aos objetivos de negócio dos clientes.
- Estruturei os processos operacionais do estúdio do zero: onboarding de clientes, rituais de acompanhamento do projeto, documentação e fluxos de aprovação, reduzindo retrabalho e aumentando previsibilidade de entrega. Aplicação de IA para ganho de eficiência operacional, estruturação de processos e apoio à tomada de decisão orientada por dados. Acompanhamento de KPIs e métricas do estúdio.
- Gerenciei times multidisciplinares de até 40 profissionais entre design e tech em modelo ágil (Scrum e Kanban), garantindo cadência de entrega e qualidade. Definição e acompanhamento de OKRs do time.
- Responsável pelo desenvolvimento de novos negócios: da prospecção ao fechamento de contratos.

Co-Founder | Operações e Marketing | 2017 – 2019

 nova.

- A nova. é a plataforma que conecta cuidadores a clientes com necessidades de limpeza, organização e assistência geral para seus ambientes – seja uma casa, um escritório e espaços de festas. Co-fundei o marketplace de serviços domésticos conectando profissionais autônomos a clientes, um produto de dois lados (two-sided marketplace) com desafios de supply, demand e confiança.
- Liderei a concepção e construção da plataforma: da definição de produto com designers e devs ao lançamento do MVP.
- Defini e acompanhei os KPIs de crescimento nos dois lados do marketplace (aquisição de prestadores e conversão de clientes).
- Gerenciei operações end-to-end: recrutamento de prestadores, suporte ao cliente, processos financeiros e planejamento de fundraising.
- Coordenei time externo de design, UX e desenvolvimento.

Sales operations | 2014 – 2016

 hugeinc.com

A Huge é uma das maiores agências de produtos digitais com presença global de design, estratégia de negócios, marketing e serviços de tecnologia, o qual atende as maiores empresas e marcas mais conhecidas do mundo.

- Realizava o planejamento dos projetos, decupando as necessidades dos leads em definição de escopo, prazo e alocação de time.
- Gerenciava o processo e execução das propostas comerciais, concorrências e licitações ponta a ponta.
- Acompanhava os KPIs do time e mapeamento de melhorias de processos.
- Atendi à marcas como: Banco Votorantim, Claro, Coca-Cola Brasil, Descomplica, Estadão, Nubank, Itaú, Whirlpool, FCA, Serasa Experian, VTEX.

Estagiária de marketing | 2013

 trinks.com

Trinks é uma startup de gestão, marketing e tecnologia para estabelecimentos de beleza, com um App e Sistema online de gestão de agenda e marketing para salões de beleza, bares de unhas, cabeleireiro, spas e etc.

- Planejamento e execução das ações de marketing
- Planejamento e criação de CRM para serviços ao cliente
- Vendas Diretas e Serviços ao Cliente
- Planejamento, criação e monitoramento das contas de mídia social

HABILIDADES

Produto

- Gestão de Produtos (Product Management)
- Operações de Produto (Product Operations)
- Discovery
- Pesquisa com Usuários (User Research)
- Priorização
- Roadmap de Produto

Dados & Métricas

- KPIs & Métricas de Performance
- Tomada de decisão orientada a dados
- Métricas de crescimento (aquisição, retenção)

Forma de Trabalho

- Metodologias Ágeis (Scrum, Kanban)
- Gestão de Stakeholders
- Liderança de times multidisciplinares
- OKRs
- Estruturação e otimização de processos

Ferramentas & Abordagens

- Design Thinking
- Melhoria contínua

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM)

- Bacharel em Comunicação – Publicidade e Propaganda
- 2010 - 2014

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio)

- MBA em Gestão Comercial e Vendas
- 2016 - 2017

IDIOMAS

Inglês – Profissional Completo

Espanhol – Intermediário