

Andre Sertório Tranchezzi

E-mail: tranchezzi@outlook.com

LinkedIn: www.linkedin.com/in/andre-tranchezzi

Resumo

Atuo na área digital há mais de 17 anos e trabalho com gestão de produtos há mais de 12, sempre liderando times e iniciativas com foco em gerar impacto real para o negócio. Ao longo dessa jornada, tive a oportunidade de atuar em empresas como Stone, PagBank, Amazon, Faster e Accenture, onde liderei projetos estratégicos que escalaram produtos, destravaram novos mercados e geraram resultados concretos.

Experiência

Faster

Head de Produto & Design (GPM)

abril de 2023 – Janeiro de 2025

Como Head de Produto & Design, liderei a visão, estratégia e execução de uma plataforma SaaS de “Creative as a service” voltada para PMEs e grandes contas com GMV mensal de ~R\$ 900 mil e base de 1.000 usuários ativos por mês. Meu foco foi ampliar escalabilidade, eficiência operacional e retenção, reduzindo dependências de suporte e acelerando o crescimento orgânico do produto.

Desafios

- Plataforma com alto volume de tickets manuais e baixa autonomia dos usuários.
- Crescimento limitado por processos internos pouco padronizados.
- Baixa previsibilidade no upsell de créditos e dificuldade para expandir a margem do negócio.

Ações & Liderança

- Redesenhei o core da plataforma, criando fluxos self-service para criação e gestão de tarefas.
- Estruturei squads multidisciplinares com metas orientadas a impacto (OKRs).
- Implantei um framework de retenção baseado em cohorts e identificação de comportamento de churn.
- Reestruturei o mecanismo de créditos, criando estímulos previsíveis de consumo.

Resultados

- **+30%** de aumento nas tarefas criadas diretamente pelos clientes (redução de dependência de suporte).
- **+40%** no volume de vendas de créditos.
- **+12%** de aumento no “stickiness” (DAU/MAU), elevando engajamento e frequência de uso.
- **25%** de redução em custos operacionais, via atendimento e área criativa e eliminação de processos manuais.

Stone (Ton)

Group Product Manager / Staff Product Manager | Core Banking
Janeiro de 2021 - fevereiro de 2023

Como Staff Product Manager, atuei no desenvolvimento da conta digital com features como PIX, TED, Pgto de contas, rendimento de saldo, Shopping, Seguro, entre outras, e do cartão pré-pago voltados para adquirentes autônomos e microempreendedores. Fui responsável pela definição da estratégia e pela liderança das equipes que implementaram o motor de biometria, concebido inicialmente por mim, e pelos fluxos de KYC da jornada de onboarding. Além disso, conduzi iniciativas orientadas a dados para melhorar a ativação inicial e reduzir churn, garantindo maior eficiência nos processos de entrada e uso dos produtos.

Desafios

- Construção de uma conta digital do zero para clientes autônomos e microempreendedores com conversão de KYC extremamente baixa (30%).
- Processos de risco e compliance lentos, impactando aquisição.
- Alto churn no primeiro ciclo de aquisição.

Ações & Liderança

- Conduzi a criação do motor de biometria proprietário para otimizar a validação de identidade.
- Reestruturei o fluxo de onboarding reduzindo etapas redundantes e criando mecanismos didáticos para o perfil de cliente da conta/adquirência.
- Trabalhei lado a lado com risco, compliance e operações para garantir aderência regulatória sem perder velocidade.
- Implantei métricas de conversão granularizadas (funnel by step), possibilitando otimização contínua.

Resultados

- Aumento da conversão de KYC de 30% → 95%.
- +28% de aumento na retenção de clientes após adoção do novo fluxo.
- Redução de 60% no tempo médio de aprovação da conta digital.
- Crescimento significativo de receita proveniente de clientes ativados pelo novo processo que utilizavam o cartão pre-pago.

Accenture

Sr Product Manager | Tecnologia e Core Banking
junho de 2017 - junho de 2020

Responsável pela coordenação estratégica de 10 produtos digitais simultâneos do Santander, envolvendo Câmbio, Investimentos, Tesouraria, Internet Banking, App Banking, Adquirência, PIX, Cartão de Crédito, Poupança e Consórcio. Trabalhei diretamente com áreas executivas de tecnologia e negócios, liderando equipes de até 20 pessoas.

Desafios

- Complexidade elevada de integração entre produtos com níveis de maturidade distintos.
- Falta de padronização de KPIs e governança entre squads.
- Necessidade de reduzir incidentes críticos nos canais digitais.

Ações & Liderança

- Priorização estratégica baseada em impacto financeiro, risco e volume de usuários.
- Evolução dos produtos com foco em estabilidade, performance e ampliação de uso.

Resultados

- -18% de redução em incidentes críticos nos canais App e Web.
 - Melhoria de 15% no NPS dos canais mobile e web.
-

Pagbank

Gerente de Inovação e novos negócios
agosto de 2015 - junho de 2017

Liderei a estruturação e operação da área de inovação responsável por construir a conta digital integrada para clientes adquirentes, coordenando quatro squads: Research, Exploração, Desenvolvimento e Incubação, com times entre 05 e 10 pessoas.

Desafios

- Adoção baixa dos serviços financeiros por parte dos clientes adquirentes.
- Necessidade de criar uma solução bancária competitiva e integrada ao ecossistema PagSeguro.
- Falta de clareza estratégica sobre wallet, crédito e produtos de ativação.

Iniciativas & Liderança

- Construí o framework de inovação do PagBank, orientado a experimentação e testes rápidos.
- Conduzi pesquisas com empreendedores para identificar barreiras de uso e oportunidades de monetização.
- Liderei o desenvolvimento da conta digital integrada com PIX, Seguros, Shopping e Investimentos.

Resultados

- +35% de aumento na retenção após adoção da nova conta.
 - Expansão significativa no volume transacionado dentro do ecossistema PagBank.
-

Amazon

Sr. Product manager
Julho de 2013 - Agosto de 2015

Responsável por dois produtos de pagamento estratégicos da Amazon: Cartão de Crédito Co-branded da Amazon e Buy Now Pay Later (BNPL). Com reporte ao Head de Payments LATAM, liderei squads técnicos para ampliar aceitação e conversão de pagamentos.

Desafios

- Baixa aceitação de métodos locais (LPMs) na América Latina.
- Complexidade regulatória para pagamentos cross-border.
- Experiência fragmentada entre países, afetando conversão no checkout.

Iniciativas & Liderança

- Liderei a estratégia de expansão de pagamentos cross-border na América Latina, integrando cartões, APMs e parcelamentos.
- Conduzi a integração d LPM PSE (Colômbia), criando uma experiência local mais fluida.
- Trabalhei diretamente com Engenharia, Finanças e Legal para garantir conformidade e escalabilidade.

Resultados

- Redução do custo por transação com otimização da infraestrutura de pagamentos.
- Suporte crítico à entrada e crescimento da Amazon em novos mercados LATAM.