

Daniel Bonates

## Mobile Lead at Banco Next | Apple Developer, Mobile Tech, Former CIO, CTO Peixe Urbano/Delivery Much

---

- E-Mail : [daniel@bonates.com](mailto:daniel@bonates.com)
  - Website : <https://bonates.com/en/>
- 

Technology should only exist to **make human life and experience better**, not replace them in anyway  
*Daniel Bonates*

---

### Experiência

**2022, FourSys / Banco Next - Mobile Leader:** Ingressei no projeto Next Bank em Dez/21 através da empresa Foursys. Inicialmente, minha proposta era codificar como desenvolvedor iOS sênior e ajudar outros desenvolvedores. No entanto, após as primeiras entregas, fui chamado por um gerente e perguntado sobre ajudar outra equipe como a Tech Lead Mobile, entregando código e aumentando o desempenho em soluções iOS e Android enquanto trabalhava lado a lado com outras equipes do time. O plano deu certo e desde então estou nesta posição ajudando a equipe em nossos objetivos e melhorias em nossas soluções e desempenho.

**2021, Delivery Much - Diretor de Tecnologia:** O objetivo estratégico da minha ida para a DM foi contribuir para escalar o negócio, usando experiência anterior com Peixe Urbano e outros negócios. Como Diretor, na prática atuei como CIO, CPO e CTO, diferente diferente da minha atuação exclusivamente como CTO no Peixe Urbano. Na DM tive liberdade e algumas oportunidades importantes para minha carreira, como liderar um time de diretores e Heads no programa High Potential Companies, a convite da Stone Pagamentos (empresa acionista da DM), onde tive a oportunidade de trabalhar e aprender muito com Bob Dorf e outros colegas, em um evento robusto que durou 2 meses. Atuei reforçando a liderança de engenharia. Diminuimos a alta taxa de turnover desde o dia em que assumi. Montei um time de Produto com pessoas fortes do mercado, e com alta capacidade de execução, com o qual tivemos ótimos resultados. Reativei e direcionei projetos importantes para crescimento da empresa de forma que pudesse ser de fato lançado no mercado e geramos um roadmap eficiente; estabelecemos um fluxo de trabalho que impactou de forma eficiente não só a área de Tecnologia mas também outras áreas da empresa. Melhoramos o fluxo de comunicação entre as áreas colocando a tecnologia como protagonista junto às demais. Criei área de suporte em tecnologia,

otimizando nosso SLA e abrindo caminho para o nascimento de Product Operations na companhia. Implantamos uma gestão de Marketing de Produto, através da qual tínhamos eventos e documentos amplamente divulgados internamente, permitindo a todos terem parte no que acontecia em nossa rotina de desenvolvimento e lançamentos de produtos. Abri o caminho pro desenvolvimento da empresa focando em escala, conforme objetivo inicial. Tudo isso incluindo métricas que nos davam status e direção, e para isso estabeleci e segui 3 eixos, nos quais me balisei desde o primeiro dia: Distribuição (escala), Produto (serviço, qualidade, churn) e Atendimento (nps, ltv, cac, churn). Foi isso que realizei por lá.

**Jun/2016 - Jan/2021, Peixe Urbano - CTO:** Entrei como especialista Mobile pois queria me dedicar ao assunto durante um tempo e vi um campo fértil de oportunidades, num time onde não havia gestão. Recebi carta branca pra montar o time do meu jeito e assim o fiz com referências na comunidade de desenvolvedores mobile. Construímos uma estratégia para que nosso app fosse o melhor na categoria, e conseguimos com nossos resultados chamar a atenção da própria Apple que, disponibilizou um profissional deles dedicado a nos acompanhar em nosso oadmap. Isso me custou assumir mais responsabilidades me tornando CTO de uma plataforma grande e complexa, com um número de aproximadamente 65 colaboradores. Vim morar, em Florianópolis para acompanhar os planos de expansão da empresa, quando aconteceu a fusão com Groupon, aumentando ainda mais o escopo e responsabilidade. como CTO, guiava as tomadas de decisões em sincronia com o negócio, a saúde, performance, e capacidade de execução do time. Nesse escopo estava o monitoramento das plataformas e servidores, segurança, review e otimização periódica dos nossos servidores na AWS, infraestrutura física nossa de banco de dados na Rackspace, servidores, de email na Connectria, vários portais e aplicações. Alinhava todas as ações do time de tecnologia mantendo sempre o nosso mapa atualizado, tanto quanto aos recursos quanto às estratégias de execução. Trabalhei forte também na comunicação, com as outras áreas da empresa, dado que Tecnologia ficava no centro de tudo que era o Peixe Urbano. Participava ativamente da construção do Roadmap de Produto, reuniões de alinhamento e também recrutamento e seleção. Na ocasião da fusão com, o Groupon, essas minhas responsabilidades se estenderam para um escopo internacional também. Atuei muito em reuniões de M&A, e alinhamento com acionistas.

**2020, Ayugate & MariaMaria - CTO:** Entrei como CTO Estratégico, ajudando a construir e formar o time de tecnologia (Engenharia, Produto e Plataforma). Tive oportunidade de me envolver muito nas negociações com fintechs, bancos as a service para implementação desse recurso no negócio. Algum tempo depois entrei com o mesmo escopo numa empresa gerida pelo mesmo time, o app Maria Maria (<https://mariamaria.app>).

**2020, QRTraining (<https://qrtraining.com.br>) - Co-founder, CTO:** Também em paralelo ao Peixe Urbano e Ayugate fui convidado para compor o quadro societario desta empresa começando uma plataforma do zero, incluindo estruturar, a solução como Produto, infraestrutura, aplicação web e mobiles iOS e Android. Para isso montei um time bem pequeno de 1 profissional por frente de atuação. Ainda no projeto piloto, das 20 maiores empresas da indústria farmacêutica, 11 já, tinham assinado contrato para uso da plataforma por um período de 2 anos (se não me falha a memória). Na virada do ano tomei a decisão de sair da empresa por desalinhamento de expectativas com o sócio majoritário.

**2015-2016, Enjoei.com - Mobile iOS:** Tive uma passagem rápida (uns 8 meses) pela enjoei.com, tendo meu primeiro contato dedicado ao marketplace, e tratar com um time de tecnologia que eu não era o "dono" e os desenvolvedores, eram muito bons. Foi muito intenso, mesmo eu atuando apenas como

desenvolvedor iOS, especialista na plataforma Apple. Nessa época nasceram minhas gêmeas e eu não estava com tanto sangue pra dar quanto o negócio pedia. Lá era rotina as noites, em claro com 30 developers correndo atrás pra manter a plataforma no ar. Não era meu momento pra isso definitivamente, e esse ritmo me levou a cada vez mais diminuir a qualidade da minha performance, então com cerca de oito meses eu saí, mas, aprendi muito sobre time multidisciplinar e solução em conjunto.

**2012-2016, ID Projetos Educacionais - Development Manager:** Na ID, empresa de educação corporativa, eu era diretor de tecnologias educacionais, numa continuidade da minha atuação na empresa anterior. Minha relação com, a empresa era saudável e eu podia desenvolver outras frentes de trabalhos paralelas então me envolvi em vários projetos, quase sempre mobile. Na ID eu cuidava da área de tecnologia e pela natureza do mercado atendia apenas empresas de grande porte, exemplo: Vale, BR Distribuidora, Petrobras, Gerdau, White Martins etc. Eu direcionava tanto a produção de conteúdo quanto a implantação da plataforma (Learning Management System) na infraestrutura dos clientes. Ajudei a formar equipes, multidisciplinares (Tech, Pedagogos, MKT) e ajudava no desenvolvimento e suporte da plataforma que usavamos como base. Mesmo saindo da empresa, continuei com um contrato para dar continuidade a um projeto robusto de infraestrutura da nossa, plataforma junto à empresa Sapura Navegação Marítima. Quando me tornei CTO no Peixe Urbano precisei encerrar esse contrato por questões de agenda.

**2007-2012, Affero - Development Manager:** Essa empresa começou com a Eduweb, RJ, numa incubadora da PUC, entregando solução de educação corporativa para várias empresas de grande porte. Com 6 meses de casa eu me tornei, gerente de desenvolvimento. Foi quando vivi a minha primeira experiência de fusão de empresas. As 3 maiores empresas do país no ramo se juntaram e daí nasceu a Affero, a maior da América Latina e eu fui o escolhido para assumir a área de Desenvolvimento, em Tecnologias Educacionais. Eu dava conta do time de desenvolvimento de conteúdo (tecnologia web na maioria das vezes, mas também aplicações para Desktop), que eram os cursos online e tecnologias relacionadas, além da própria plataforma onde, rodavam os cursos, tanto as a service quanto nas que eram instaladas na infraestrutura dos clientes.

**1998-2005, CPAD:** Entrei na empresa como designer gráfico, tive ali meus primeiros desafios profissionais como liderança de um time que tinha em média o dobro da minha idade. Mas deu tudo certo e eu consegui me realizar. A, empresa tinha muitos recursos e tecnologia Apple o que era reservado apenas para a realidade de grandes agências e produtoras, devido ao preço proibitivo. Ali eu me desenvolvi, quase morei na empresa, dias e noites a fio estudando e descobrindo, programação, e foi quando entrei para faculdade de ciência da computação, curso que acabei não concluindo. Saí para montar meu próprio negócio, desenvolvendo aplicações desktop, jogos e web em parceria com algumas empresas que conheci pelo, caminho.