



A tecnologia deve existir somente para **melhorar a experiência humana**, nunca substituí-la.

*Daniel Bonates*

## Experiência

Daniel Bonates, CTO/Mentor

**2021, Delivery Much - Diretor de Tecnologia:** Entrei com missão e objetivos claros de construir um time de tecnologia, com roadmap de Produto e conectá-lo com o negócio da empresa para viabilizar a escala do negócio. Foi praticamente começar do zero e ajustar muita coisa. Quando cheguei não havia na prática a área de Produto, absolutamente nenhum número ou métricas e o time de tecnologia basicamente atendia demandas direto de operação. Saí da empresa deixando lá um time de líderes referência no mercado, conectado e disponível. A área de tecnologia hoje é composta por Produto, Engenharia, BI e UX, todos conectados. Temos ali um roadmap, ferramentas de tracking, vários releases importantes de aplicações e dados, Dashboards de acompanhamento e números importantes, KPIs definidos objetivos claros para presente e futuro usando metodologia OKR (Objectives and Key Results) e tudo muito conectado com as outras frentes do negócio. Saí com a sensação de missão cumprida.

**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 (<https://ayugate.com>) - Co-founder, CTO:** Fui convidado para ser sócio co-founder desta empresa e 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 e a service para implementação desse recurso no negócio. Recentemente a convite, fui visitar a empresa que hoje possui mais de 40 funcionários, está em franco crescimento e muito saudável em todos os aspectos. Tive a oportunidade de ver os frutos do que ajudei a plantar na construção junto com time de tecnologia.

**2020, QRTraining (<https://qrtraining.com.br>) - Co-founder, CTO:** Também em paralelo ao Peixe Urbano e Ayugate fui convidado para compor o quadro societário 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 - Gerente de Desenvolvimento:** 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 usávamos 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 - Gerente de Desenvolvimento:** 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.