

# Aymee Casarini

Gerente de Produto Sênior | Senior Product Manager | Engenheiro de Produto

**Localização:** Curitiba, PR, Brasil | **Telefone:** +55 41 99182-1002 | **Email:** [aymee.c.v@gmail.com](mailto:aymee.c.v@gmail.com)  
**Linkedin:** [www.linkedin.com/in/aymeecasarini](http://www.linkedin.com/in/aymeecasarini)

## RESUMO

Profissional sênior com mais de 13 anos de experiência em gestão estratégica de produtos e soluções. Especialista em Redes Ópticas, Fibras Ópticas, Cabos Ópticos, Soluções FTTx, Telecom, OSP, ISP e Data Center. Habilidade comprovada em liderança de equipes multidisciplinares, análise de mercado e otimização de portfólio, com histórico de alcançar resultados significativos como redução de custos e aumento de receita. Busco uma oportunidade como Gerente de Produto para aplicar minhas habilidades e contribuir para o crescimento da empresa.

## SKILLS

- **Proficiente:** Gestão de produto, resolução de problemas, relação com cliente, gestão estratégica do ciclo de vida do produto, estruturação e análise de demanda de mercado, otimização e gestão de portfólio, validação e aprimoramento contínuo de produto, pensamento crítico e tomada de decisão baseada em dados, comunicação eficaz, adaptabilidade, análise competitiva de mercado, análise de concorrentes, liderança de equipes multidisciplinares
- **Intermediário:** Planejamento estratégico de marketing de produto, estratégia de precificação, inteligência de mercado e tendências, pré-vendas B2B, gestão de inventário e estoque.
- **Iniciante:** Monetização e modelos de negócios, metodologias ágeis (Scrum, Kanban), gestão de riscos e conformidade, B2C, gestão financeira e análise de métricas/KPIs

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Gerente de Produto Sênior | Gerente de Produto e Soluções | Gerente de Produto e Portfólio**

Furukawa Electric Latam, Curitiba, Brasil

Março 2013 - Atualmente

### Responsabilidades Principais:

Gestão Estratégica de Produto e Soluções: Liderança de uma equipe multidisciplinar na concepção e lançamento ágil de um produto inovador, resultando na negociação bem-sucedida de contratos para mais de 5 mil unidades..

Otimização de Produto e Eficiência de Custo: Implementação de estratégias de otimização que resultaram em uma redução de custos significativa de 21% em apenas alguns meses.

Desenvolvimento e Fortalecimento de Relações com Clientes: Liderança na introdução de uma inovação disruptiva, consolidando nossa posição como líder no mercado brasileiro de fibra óptica. Superou-se obstáculos iniciais, incluindo resistência à mudança e lacunas de informação, para ajustar a dinâmica competitiva em nosso benefício.

Liderança Internacional de Equipe Multidisciplinar: Dirigi e integrei uma equipe diversificada de profissionais de quatro países distintos, conduzindo-os de forma eficaz em um projeto complexo e rigoroso, resultando em um contrato avaliado em €2 milhões.

Liderança na Análise Crítica do Sistema Operacional: Liderei a integração estratégica de equipes, processos e iniciativas de mercado para otimizar o desempenho do portfólio. Em estreita colaboração com a equipe de engenharia, alcancei uma redução de 14% nos SKUs em apenas dois meses, gerando economias expressivas e

direcionando recursos para produtos de maior rentabilidade

**Atividades Chave e Ferramentas:**

Elaboração e definição de requisitos, gestão da comunicação interna, estratégia de precificação, análise competitiva, conectividade, coleta e análise de feedback de clientes, suporte estratégico de vendas, gestão de produto, coordenação de desenvolvimento de novos produtos, análise e otimização do ciclo de vida do produto, relacionamento proativo com clientes, pré-vendas, mercado LATAM, apresentações técnicas, Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), projetos de otimização de produto, eficiência de custo, identificação de requisitos de clientes, gestão e aperfeiçoamento do portfólio de produtos, estratégia e planejamento estratégico de produto, suporte ao cliente, coleta de requisitos, antecipação de tendências de mercado, estratégias de pré-vendas, relacionamento com o cliente, feedback de mercado, adaptação contínua, Salesforce CRM, Tableau Reader, Microsoft Teams, implementação de estratégias inovadoras, ampliação da participação de mercado, otimização da produtividade, qualidade no atendimento à demanda, FTTx, banda larga, desenvolvimento de requisitos, elaboração de roadmaps, comunicação efetiva, Qlik Sense, Oracle.

## **EDUCAÇÃO**

**Bacharel em Engenharia Mecânica**

Facens | Faculdade de Engenharia de Sorocaba, Sorocaba, SP, Brasil

jan/2008 – dez/2012

**Pós-graduação em Marketing**

FAE Centro Universitário, Curitiba, PR, Brasil

jan/ 2015 – jun/ 2016

## **IDIOMAS**

**Português:** Nativo

**Inglês:** Avançado

**Espanhol:** Avançado