



Cargando

...

Jaime Inchaurraga Heredia

Product Manager | Product Owner

Me muevo entre la intuición y el dato, entre la presión y la empatía, entre lo que parece buena idea... y lo que realmente funciona

User first

Data informed

Strategic focus

Shipping Value

Clarity in Chaos

Stakeholder Whisperer



Formación y especialización continua

Con cada formación, una capa más de contexto y criterio

**Grado
universitario
en Marketing**

Univ. Francisco de Vitoria
2014 - 2018

**Posgrado en
Marketing
Digital**

ThePower
2019 - 2020

**Certificado en
Blockchain
Essentials**

Consensys
2021

**Certificado en
Agile**

ThePower
2022

**Certificado en
Expert Product
Owner**

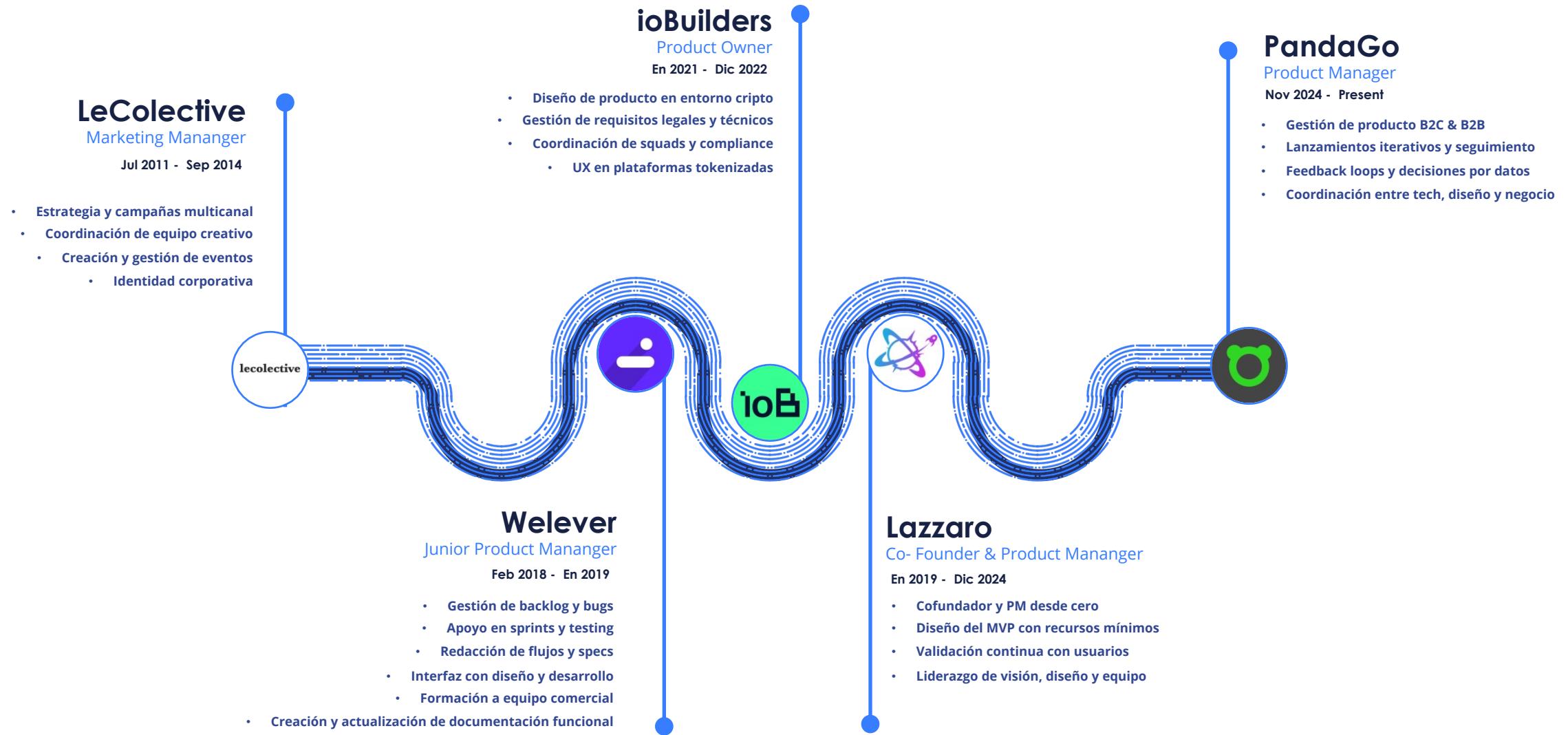
European Scrum
2022

**Máster en
Data Science**

The Bridge
2023 - 2024

Mi camino como product builder

Cada etapa, un reto distinto. Cada reto, un aprendizaje real





**“Fall in love
with the
problem, not
the solution.”**

-Ken Norton-



Mi camino como product builder

Habilidades técnicas y herramientas que convierten ideas en producto

Pensar en necesidades,
no solo en funcionalidades

- Definición de visión y objetivo
- Evaluación de problemas reales
- Alineación con negocio y usuario

 miro  Notion  Lucidchart



Hacer que las cosas pasen
en el orden correcto

- Roadmapping por objetivos
- Técnicas como RICE o MoSCoW
- Gestión de backlog continua

 Jira  Trello  Notion  ClickUp

Escuchar antes de decidir

- Sesiones con usuarios y stakeholders
- Análisis de feedback
- Detección de insights

Typeform  Figma  miro



Decisiones con datos,
no con coronadas

- Interpretación de datos
- SQL y análisis exploratorio
- Medición de impacto de features

 hotjar  Amplitude  python  SQL

Generar impacto,
no solo entregables

- Coordinación de equipos tech y diseño
- Sprints, testing y QA funcional
- Lanzamientos iterativos y seguimiento

 Jira  Figma  POSTMAN  invision





Proyecto destacado 1 - App financiera

Duración: 22 meses | Cliente: Banco español

Contexto

App híbrida regulada para compra de criptoactivos bajo supervisión bancaria.
Proyecto de alta complejidad técnica y legal, con múltiples integraciones
críticas y exigencias de seguridad

Metodología

Scrum | Product Discovery | User Center Design | API-first thinking

Herramientas

Jira | Confluence | Miro | Postman | Dbeaver | Figma

Tareas

- Participación directa en sesiones con el banco para entender su operativa, estructura de cuentas, requisitos de seguridad y APIs existentes
- Coordinación con stakeholders clave (diseño interno, equipo del banco, proveedor custodio, plataformas de operativa y datos de mercado)
- Creación de fluujogramas detallados para definir y validar procesos complejos
- Documentación funcional exhaustiva para desarrollo e integraciones
- Gestión bajo Scrum puro, liderando ceremonias, demos y seguimiento de entregas de valor continuas
- QA en dispositivos reales usando TestFlight y entornos Android
- Aseguramiento del cumplimiento de requisitos regulatorios y de experiencia de usuario, incluyendo validaciones, alertas y flujos de confirmación

Resultados | Entregables

- App híbrida funcional desde cero, integrando sistemas bancarios, operativa cripto, custodia y fuentes de datos externas
- Flujos seguros y controlados, alineados con los criterios del banco y diseñados para minimizar errores por parte del usuario
- Validación del banco en múltiples fases mediante entregas iterativas y demos funcionales
- Base sólida para escalar el producto a otros perfiles de clientes o mercados siguiendo la regulación vigente



Proyecto destacado 2 - SaaS & app flotas eléctricas

Duración: 7 meses | Cliente: Panda Go

Contexto

Diseño y evolución de un ecosistema de productos digitales (SaaS + webapps) para los distintos stakeholders de la plataforma: talleres, repartidores, managers B2B y equipo interno

Metodología

Scrum | User Journey Mapping | Product Discovery | Value vs Effort matrix | MoSCoW

Herramientas

Jira | Notion | Miro | Hotjar | Amplitude | Figma

Tareas

- Identificación de necesidades a través de sesiones de discovery con talleres, repartidores, partners y clientes B2B, además de de observación directa del trabajo (mecánicos, riders...)para entender flujos reales y puntos de dolor
- Transformación de insights en funcionalidades: convertir necesidades en utilidades
- Gestión del backlog de producto una vez validadas las funcionalidades a nivel negocio, priorizando mediante matrices de valor/dificultad y facilitando sesiones con el equipo de desarrollo para asegurar la comprensión funcional de cada ítem
- QA continuo en múltiples entornos para mantener la calidad del producto
- Medición del uso real de funcionalidades con herramientas como Amplitude y Hotjar
- Colaboración diaria y coordinación con diseño, desarrollo, operaciones y negocio

Resultados | Entregables

- Mejora del flujo operativo en talleres y reparto gracias a las mejoras en las webapps
- Entrega de valor a los managers B2B mediante nuevas funcionalidades en el panel de gestión que mejoran su operativa diaria y aumentan su eficiencia
- Mejora de la experiencia de los repartidores mediante iteraciones en la app, tras entrevistas y observación directa en su contexto de uso
- Implementación y análisis de dashboards de uso y performance tanto internos como para clients
- Guías de usuario y videos explicativos para clientes B2B Y B2C

El emprendimiento como motor de criterio

De cero a valor: visión, riesgo y entrega

01 - Idear con Propósito

Detectar una necesidad real
trazando una visión clara, viable
y diferenciadora desde cero



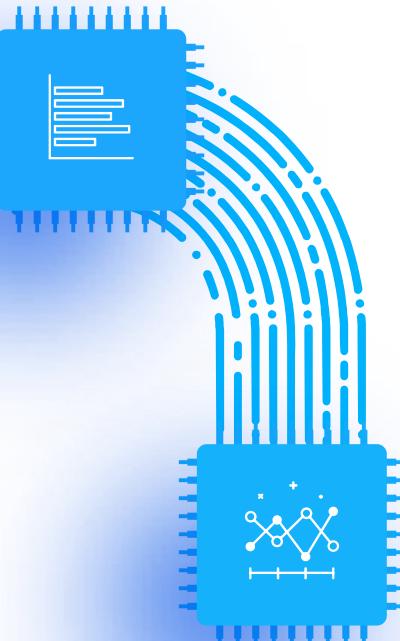
03 – Reunir un equipo

Coordinación de perfiles tech, diseño
y negocio con foco en avanzar
sin burocracia



05 – Aprender y pivotar

Detectar una necesidad real
trazando una visión clara, viable
y diferenciadora desde cero



02 - Validar con lo Puesto

Prototipado rápido, pruebas con
usuarios y conversaciones incómodas
para evitar humo



04 – Lanzar sin miedo

MVP funcional con seguimiento
real de métricas: si no aporta
valor, no escala



06 – Persistir o soltar

Saber cuándo ajustar, cuándo
insistir y cuándo parar. El fracaso
entrena a diario



El emprendimiento como motor de criterio

Del prototipo a los resultados: métricas que marcan la diferencia

+250K
Facturación
anual

Ingresos generados en
modelo B2B SaaS con
enfoque en impacto social

+40
Orgs. Sociales
impactadas

Procesos de captación y
medición digitalizados para
el tercer sector

+5
Premios y
reconocimientos

Seleccionados por iniciativas de
Cruz Roja, UNICEF, Product
Hackers y NEOTEC entre otras

+1
Exit estratégico
logrado

Lazzaro se integra en Smartaos
alineado con su visión social y
tecnológica



Muchas
gracias