

### Quem sou eu



https://www.linkedin.com/in/rodrigoiannuzzi/

#### Rodrigo lannuzzi

#### Mini-currículo

- → Líder de produtos há 6 anos em empresas como unico e Nubank.
- → Trabalhei com engenharia e com business antes de virar PM
- → Engenheiro de Computação pelo IME e MBA em UC Berkeley











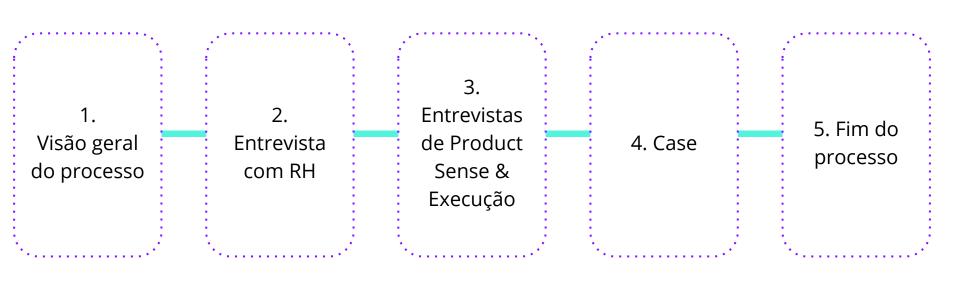
# **Extra**

Como é o processo seletivo no Nubank

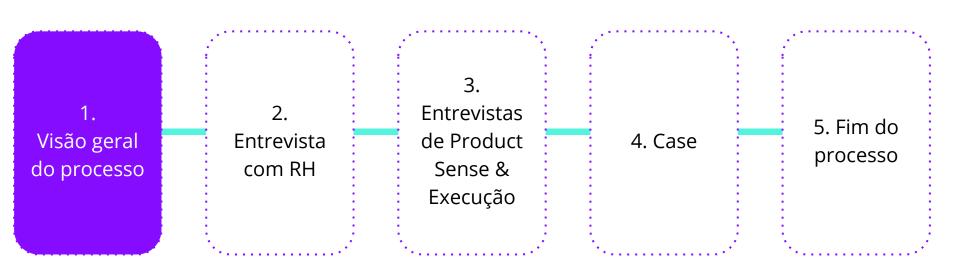
Rodrigo lannuzzi



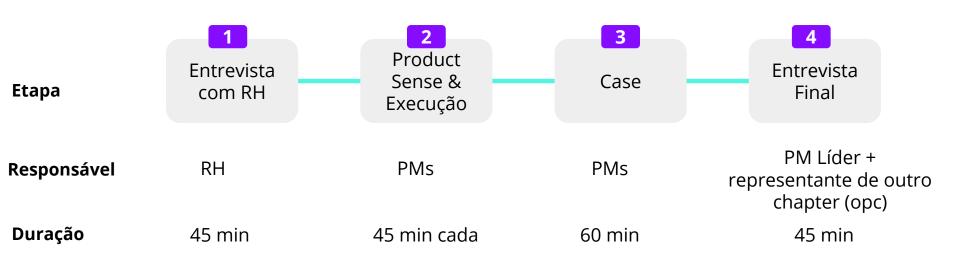
# Agenda desta aula



# Agenda desta aula



# Visão geral do processo



Duração total: aprox. 4 semanas

Realizações e Motivação

• Avaliado na etapa 1 com RH

Realizações e Motivação

Avaliado na etapa 1 com RH

Inglês

 Avaliado na etapa 1 com RH, com uma possível checagem adicional em outro momento do processo

Realizações e Motivação

Avaliado na etapa 1 com RH

Inglês

 Avaliado na etapa 1 com RH, com uma possível checagem adicional em outro momento do processo

Habilidades de PM

- Product Sense; Execução; Comunicação e Liderança
- Comunicação é avaliada durante todo o processo
- Demais são avaliadas em etapas específicas

Realizações e Motivação

Avaliado na etapa 1 com RH

Inglês

 Avaliado na etapa 1 com RH, com uma possível checagem adicional em outro momento do processo

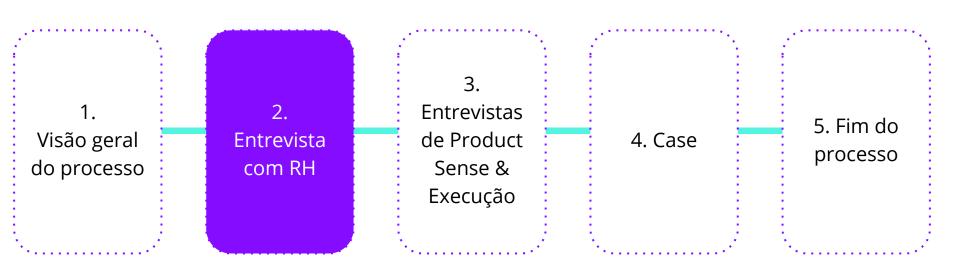
Habilidades de PM

- Product Sense; Execução; Comunicação e Liderança
- Comunicação é avaliada durante todo o processo
- Demais são avaliadas em etapas específicas

Habilidades comportamentais

- Avaliadas durante todo o processo
- Foco no Cliente; Adaptável; Influenciador; Fast Learner;
  Ownership; Orientação a resultado; Capacidade de auto-conhecimento; Inclusivo; Smart Problem Solver;

# Agenda desta aula



# O que é avaliado?

- Principal: Realizações, motivação e idioma
- Adicional: Comportamental e Comunicação



### O que é avaliado?

- Principal: Realizações, motivação e idioma
- Adicional: Comportamental e Comunicação

#### **Formato**

- Perguntas sobre o seu histórico profissional e motivação para entrar no Nubank
- Algumas perguntas em inglês para testar o idioma - "Compreender e ser compreendido"



### **Dicas**

Seja conciso na comunicação



- Seja conciso na comunicação
- Pense previamente na sua trajetória de carreira



- Seja conciso na comunicação
- Pense previamente na sua trajetória de carreira
- Tenha claro os motivos que te fazem querer entrar no Nubank



- Seja conciso na comunicação
- Pense previamente na sua trajetória de carreira
- Tenha claro os motivos que te fazem querer entrar no Nubank
- Aja com naturalidade no momento da troca de idioma



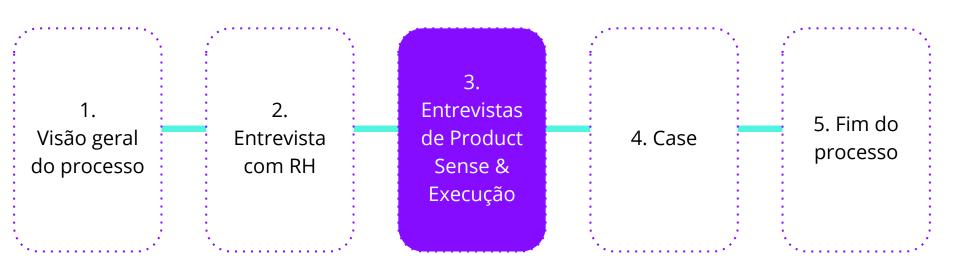
#### **Dicas**

- Seja conciso na comunicação
- Pense previamente na sua trajetória de carreira
- Tenha claro os motivos que te fazem querer entrar no Nubank
- Aja com naturalidade no momento da troca de idioma

Caso você não tenha tido uma posição formal de PM, reconheça e mostre quais das suas responsabilidades eram similares às de um PM



# Agenda desta aula



### O que é avaliado?

#### Capacidade de transformar um problema ambíguo em um ótimo produto

- Identificação do público-alvo e suas principais dores
- Criatividade em explorar possíveis soluções
- Priorização
- Apresentar os pensamentos de forma concisa e estruturada



#### **Formato**

- Mini-case em tempo real
- Exemplos de desafios

"Imagine que você é um empreendedor que está explorando a criação de um app que facilite a gestão dos pagamentos recorrentes por uma pessoa"

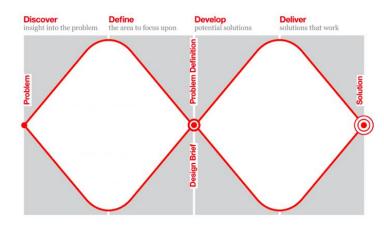
"Imagine que você recebeu a missão de repensar como as pessoas se comunicam com seus times no trabalho"

• 45 min com 1 ou 2 PMs do Nubank (com 5 min para pergunta do candidato)

#### **Dicas**

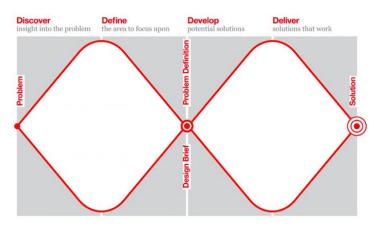
 Primeiro pense no público (segmento), depois nas dores e então na solução

- Primeiro pense no público (segmento), depois nas dores e então na solução
- Utilize o double diamond do design thinking (primeiro divergir e depois convergir) para cada uma destas etapas.



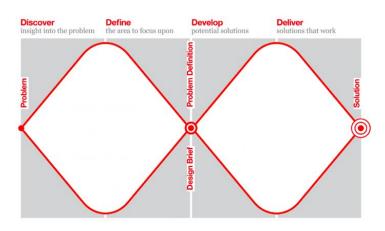
Design Council's Double Diamond, img source:

- Primeiro pense no público (segmento), depois nas dores e então na solução
- Utilize o double diamond do design thinking (primeiro divergir e depois convergir) para cada uma destas etapas.
- Compartilhar como você está pensando, mas depois de definir uma estrutura mínima.



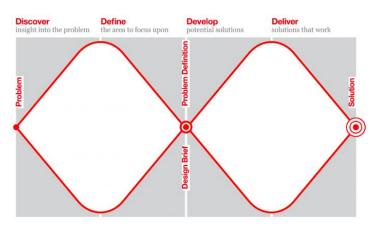
Design Council's Double Diamond, img source:

- Primeiro pense no público (segmento), depois nas dores e então na solução
- Utilize o double diamond do design thinking (primeiro divergir e depois convergir) para cada uma destas etapas.
- Compartilhar como você está pensando, mas depois de definir uma estrutura mínima.
- Seja conciso



Design Council's Double Diamond, img source:

- Primeiro pense no público (segmento), depois nas dores e então na solução
- Utilize o double diamond do design thinking (primeiro divergir e depois convergir) para cada uma destas etapas.
- Compartilhar como você está pensando, mas depois de definir uma estrutura mínima.
- Seja conciso
- Quando receber um feedback, leve em consideração prós e contras, e então tome uma decisão



Design Council's Double Diamond, img source:

#### **Erros Comuns**

Não utilizar as pausas ou usá-las pouco.



- Não utilizar as pausas ou usá-las pouco.
- Não se posicionar, falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery



- Não utilizar as pausas ou usá-las pouco.
- Não se posicionar, falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery
- Pular diretamente para a solução



- Não utilizar as pausas ou usá-las pouco.
- Não se posicionar, falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery
- Pular diretamente para a solução
- Demonstrar incoerência (ex: solução que não ataca a principal dor)



- Não utilizar as pausas ou usá-las pouco.
- Não se posicionar, falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery
- Pular diretamente para a solução
- Demonstrar incoerência (ex: solução que não ataca a principal dor)
- Não receber bem o feedback
  - Continuar no mesmo caminho sem realmente avaliar o feedback
  - Mudar de ideia totalmente muito rápido



## O que é avaliado?

# Capacidade de executar um plano e adaptá-lo às diferentes circunstâncias

- Definição de objetivos e de como mensurá-los
- Identificação e avaliação de trade-offs
- Análise e resolução de problemas
- Organização do time para o sucesso



#### **Formato**

- Mini-case em tempo real
- 45 min com 1 ou 2 PMs do Nubank (com 5 min para pergunta do candidato)
- Exemplos de desafios:

"Imagine que você é um PM e recebeu a missão de proporcionar atendimento via Whatsapp"

"Imagine que você é um PM e recebeu a missão de lançar o PIX"

#### **Dicas**

 Defina suas métricas de sucesso. Inclua métricas de restrição (guardrails) se fizer sentido.



- Defina suas métricas de sucesso. Inclua métricas de restrição (guardrails) se fizer sentido.
- Pode adicionar também métricas complementares a serem observadas, mas deixe bem claro que elas não são métricas de sucesso.



- Defina suas métricas de sucesso. Inclua métricas de restrição (guardrails) se fizer sentido.
- Pode adicionar também métricas complementar a serem observadas, mas deixe bem claro que elas não são métricas de sucesso.
- Analise os trade-offs da sua solução e como você vai considerá-los na tomada de decisão.



- Defina suas métricas de sucesso. Inclua métricas de restrição (guardrails) se fizer sentido.
- Pode adicionar também métricas complementar a serem observadas, mas deixe bem claro que elas não são métricas de sucesso.
- Analise os trade-offs da sua solução e como você vai considerá-los na tomada de decisão.
- Caso você pense em melhorias na solução, compartilhe-as



#### **Erros Comuns**

 Não discutir a motivação da solução apresentada. É muito importante dar um passo atrás e entender o objetivo da solução, qual problema ela está resolvendo



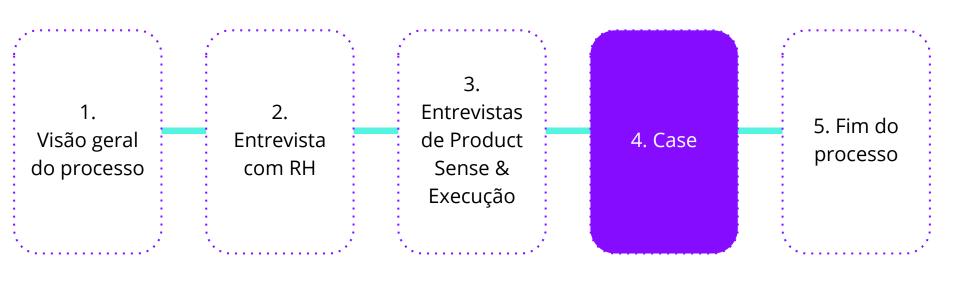
- Não discutir a motivação da solução apresentada. É muito importante dar um passo atrás e entender o objetivo da solução, qual problema ela está resolvendo
- Não definir bem a métrica
  - Exemplo: engajamento não é uma métrica. Possíveis métricas de engajamento são: DAU/MAU; Qtd de transações por usuário no mês; etc..



- Não discutir a motivação da solução apresentada. É muito importante dar um passo atrás e entender o objetivo da solução, qual problema ela está resolvendo
- Não definir bem a métrica
  - Exemplo: engajamento não é uma métrica. Possíveis métricas de engajamento são: DAU/MAU; Qtd de transações por usuário no mês; etc..
- Não achar uma forma de avaliar os trade-offs. Pense em como você tomaria a decisão se esta fosse uma solução real. Não vale consultar o gestor. :)



# Agenda desta aula



### Case

### O que é avaliado?

Capacidade de liderar um processo completo de criação de um produto, desde o entendimento do problema até o lançamento da 1a versão.

Considere como uma 2ª avaliação de Product Sense e Execução

### Case

### O que é avaliado?

Capacidade de liderar um processo completo de criação de um produto, desde o entendimento do problema até o lançamento da 1a versão.

Considere como uma 2ª avaliação de Product Sense e Execução

#### **Formato**

- Candidato recebe o case com 1h de antecedência, e tem este período para estruturar como vai endereçar a oportunidade.
- No documento descrevendo o case, você receberá alguns dados, ao contrário dos mini-cases da fase anterior
- 1h com 2 PMs do Nubank (10 min para perguntas do candidato)

### **Dicas**

• As dicas da etapa anterior são válidas aqui



- As dicas da etapa anterior são válidas aqui
- Tenha uma estrutura mais bem definida, usando o tempo de preparo disponível



- As dicas da etapa anterior são válidas aqui
- Tenha uma estrutura mais bem definida, usando o tempo de preparo disponível
- Prepare-se para endereçar todas as perguntas do case



- As dicas da etapa anterior são válidas aqui
- Tenha uma estrutura mais bem definida, usando o tempo de preparo disponível
- Prepare-se para endereçar todas as perguntas do case
- Continue aberto a feedback, mesmo com maior tempo de preparação para o case



#### **Erros Comuns**

• **Não** se posicionar falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery



- **Não** se posicionar falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery
- Construir um MVP muito grande Leve em conta o tempo disponível no case



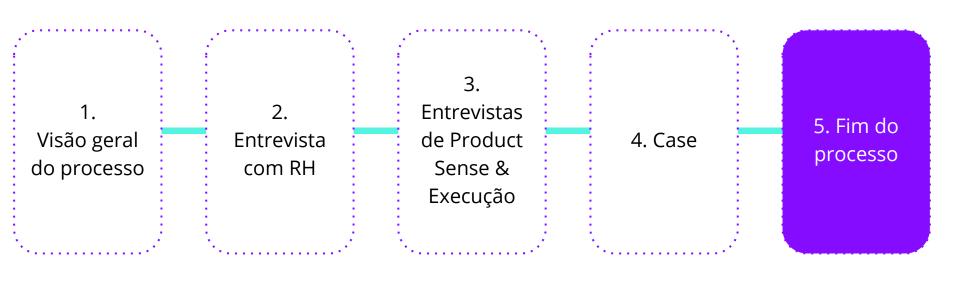
- **Não** se posicionar falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery
- Construir um MVP muito grande Leve em conta o tempo disponível no case
- Explicar de forma muito superficial a experiência do cliente com o produto



- **Não** se posicionar falando que é necessário avaliar em mais profundidade / fazer discovery
- Construir um MVP muito grande Leve em conta o tempo disponível no case
- Explicar de forma muito superficial a experiência do cliente com o produto
- Definição de métricas de sucesso



# Agenda desta aula



# **Entrevista Final**

### O que é avaliado?

- Liderança por influência
- Gestão de pessoas (para cargos que terão este papel)
- Algum ponto de atenção que ficou pendente das outras etapas

### **Entrevista Final**

### O que é avaliado?

- Liderança por influência
- Gestão de pessoas (para cargos que terão este papel)
- Algum ponto de atenção que ficou pendente das outras etapas

#### **Formato**

- Geralmente com PM Líder + representante de outro chapter
- 45 min (com 5 min para pergunta do candidato)
- Perguntas podem variar bastante, mas o mais comum é ser sobre situações vividas por você no passado.

### **Outros Formatos**

#### **Entrevista Técnica**

- Utilizada anteriormente como etapa 2
- Candidato escolhe uma realização da sua carreira e entrevistador aprofunda como foi o processo de criação daquele produto ou funcionalidade

### Lembretes

- Habilidades comportamentais são avaliadas durante todo o processo
- Comunicação também é avaliada durante todo o processo.
- Nubank tem muitos vídeos e artigos falando sobre a empresa. Leia/assista antes de participar do processo.

#### **Vídeos**

- Valores do Nubank
- Como é ser um PM no Nubank

#### **Artigos**

- Product are never really done
- How we designed Nubank bank account



# Obrigado e boa sorte!

