

Pedro da Silva César

Product Manager | B2B SaaS, IoT & Go-To-Market

Faro, Portugal | +351 966 690 025 | pedrocesar.consultant@gmail.com | linkedin.com/in/pedrodasilvacesar | pedrodasilvacesar.com

PERFIL

Product Manager especializado em B2B SaaS e IoT, com experiência comprovada na transformação de produtos tecnicamente complexos em negócios comercialmente bem-sucedidos. Na W4M Digital Solutions, assumi integralmente a responsabilidade pelo Smarthive após três anos sem uma estratégia de produto definida nem vendas, estabelecendo a sua visão, portfólio de produto, estratégia de go-to-market e processos de desenvolvimento e delivery. Gerei e fechei pessoalmente mais de €420 mil em vendas num período de 18 meses.

A minha experiência anterior abrange IoT industrial, digital workplace e marketing automation em vários mercados europeus.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

W4M Digital Solutions / Smarthive

Faro | 09/2024-Atual

IoT Product Manager

- Assumi integralmente a estratégia de produto e o desenvolvimento comercial do Smarthive após três anos sem uma direção clara nem vendas; defini a visão, o portfólio, as prioridades e a estratégia GTM, e introduzi práticas Agile de produto e de delivery.
- Gerei e fechei pessoalmente a totalidade dos **mais de €420 mil em vendas do Smarthive num período de 18 meses**.
- Estruturei **cerca de 30 soluções IoT** em famílias de produto modulares, abrangendo cidades inteligentes, indústria, comércio, hotelaria, agricultura, cuidados, setor marítimo e infraestruturas.
- Liderei todo o ciclo de produto, desde discovery, viabilidade e definição de âmbito até requisitos, backlog, concursos/RFPs, decisões sobre fornecedores e hardware, pilotos e implementação, alinhando equipas de desenvolvimento, fornecedores, instaladores, clientes e entidades públicas em Portugal, Espanha e Brasil.

Sensorfact

Amesterdão | 01/2024-09/2024

SDR Manager - Gestão de Energia IoT

- Liderei **7 SDRs** nos países nórdicos e na Europa de Leste, contribuindo para os **dois trimestres com maior faturação** da história da região.
- Recrutei 4 membros para a equipa, promovi 2 a Account Executive, mantive 25-30+ oportunidades qualificadas por mês e reduzi a taxa de no-show em 64%.
- Traduzi uma proposta complexa de IoT industrial - sensores sem fios, gateways e dados de consumo ao nível da máquina - em valor para o cliente e feedback para o produto.

Happeo

Amesterdão | 02/2023-12/2023

Principal BDR - EMEA + ROW

- Criei um processo outbound replicável para uma plataforma B2B SaaS de digital workplace, gerando **mais de \$1M em pipeline qualificado em menos de 7 meses** e alcançando, em agosto de 2023, o melhor desempenho individual da história da empresa.
- Reformulei a segmentação, as mensagens e os materiais de enablement, incorporando sinais de mercado no ICP e no posicionamento.

ActiveCampaign

Dublin | 04/2021-09/2022

Account Executive - EMEA

09/2021-09/2022

- Geri o ciclo completo de vendas de soluções SaaS de CRM e marketing automation na EMEA; superei **100% da quota em 3 de 4 trimestres** e formei e integrei novos colaboradores.

Expansion Development Representative - EMEA

04/2021-08/2021

- Prospetei contas existentes dos segmentos SMB, mid-market e enterprise, gerando **mais de \$60k em oportunidades qualificadas de expansão em 3 meses**; fui a contratação externa com melhor desempenho.

Experiência anterior: Amplemarket BDR (>150% do objetivo; 60+ oportunidades num mês) | Blaua Agency Cofundador SaaS (Geração de leads e automação de CRM; 15+ clientes) | Nielsen Analista de Dados (30+ estudos FMCG) | Century21 (mais de €2M em investimento imobiliário estrangeiro atraído através da criação de portais digitais, como exclusivo-luso.com)

COMPETÊNCIAS

Produto: Estratégia e roadmaps | Discovery e validação | Estruturação de portfólio | Requisitos e backlog | Priorização | Go-to-market | RFPs e concursos públicos | Gestão de stakeholders e fornecedores | Scrum

Competências técnicas: Desenho de soluções IoT | Redes de sensores | LoRaWAN | NB-IoT | MQTT | APIs REST | ThingsBoard | Dashboards de dados | Fundamentos de SQL/Python

FORMAÇÃO E CERTIFICAÇÕES

Nova School of Business and Economics - Mestrado Internacional em Gestão, média de 18/20 (Financial Times 2025: 4.º lugar mundial) | Licenciatura em Gestão | Intercâmbio na KU Leuven

Certificações: Professional Scrum Master I - Scrum.org | Product Strategy, Product Manager Foundations, Growth for PMs & AI Agents - Builder's Camp | Programming Essentials in Python - Cisco | MOS Excel Expert - Microsoft | Sandler Sales

Idiomas: Português nativo | Inglês fluente | Espanhol com proficiência profissional (B2)