

ECOBE — Relatório de Cliente

Mads Schmidt Petersen

09 de abril de 2026

Relatório de Análise de Carreira

****Cliente:**** Mads Schmidt Petersen

****Email:**** mads@hippo.build

****Telefone:**** +351 924949916

****LinkedIn:**** [madsschmidtpetersen](https://www.linkedin.com/in/madsschmidtpetersen/)

****Website Pessoal:**** [theproductviking.com](http://www.theproductviking.com)

1. Perfil Geral e Apresentação Pessoal

Mads Schmidt Petersen é um engenheiro de produto e fundador com atuação consolidada no universo de startups, destacando-se especialmente em tecnologia, inteligência artificial e liderança de produtos. Ao longo de uma década de experiência, Mads construiu uma reputação robusta como especialista em desenvolvimento de agentes de IA aplicados a ambientes de alta complexidade, como compliance e fintech.

Ele apresenta uma postura altamente proativa e orientada à execução, com forte capacidade de navegar contextos ambíguos e entregar resultados concretos sob pressão. Mads utiliza sua dupla competência técnica e de liderança para transitar diretamente entre o desenvolvimento prático de soluções inovadoras e a condução estratégica de produtos e equipes. Seu estilo, autodenominado “Product Viking”, reforça uma identidade profissional de desbravador, resiliente e inovador.

2. Experiências Profissionais Relevantes

A trajetória de Mads é marcada por cargos de liderança em ambientes de tecnologia:

- ****VP Product – Kira (2025 – Presente, remoto):****

Liderou a arquitetura e a implantação de infraestrutura multiagente de IA, reduzindo drasticamente tempos de revisão documental de compliance e elevando a segurança além das capacidades humanas. Desenvolveu agentes produtivos para revisão de documentos, análise de compliance, atendimento ao cliente e resposta a RFIs, integrando módulos de aprendizagem contínua e painéis avançados de analytics. Geriu com excelência a integração de diversos parceiros tecnológicos, superando desafios regulatórios internacionais.

- ****Experiências anteriores:****

Embora não detalhadas integralmente neste excerto, fica claro no perfil e nas apresentações de Mads que já atuou em fintechs, e-commerce e tecnologia para construção civil. Nessas iniciativas, obteve conquistas relevantes como captação de US\$ 2,5 milhões em investimentos, escalonamento de produtos SaaS, liderança em projetos de dashboards analíticos e gerenciamento operacional extremo.

3. Competências e Habilidades Identificadas

Mads apresenta um repertório técnico avançado associado a competências de liderança, inovação e execução,

com destaque para:

- **Engenharia de IA:** Arquitetura e implementação de agentes LLM; sistemas multiagente; integração, avaliação e orquestração de modelos (OpenAI, Anthropic).
- **Desenvolvimento de Software:** Programação em Python, JavaScript e React; integração de múltiplas ferramentas técnicas como Claude Code, Agentuity e MCP.
- **Product Management:** Estratégia de produto, desenvolvimento de roadmaps, liderança de equipes técnicas, gestão de projetos e alinhamento estratégico interfuncional.
- **Análise de Dados e Experimentos:** Criação de dashboards (Metabase + SQL), definição e análise de KPIs, A/B Testing, tomada de decisão orientada por dados.
- **Habilidades Transversais:** Comunicação com stakeholders (internos/investidores), adaptabilidade, visão centrada no cliente, resolução de problemas complexos e condução em ambientes ambíguos.

4. Objetivos e Ambições de Carreira

Mads demonstra profundo compromisso com a vanguarda do desenvolvimento de IA aplicada ao cotidiano empresarial, com especial interesse em sistemas autônomos e escaláveis capazes de resolver problemas de negócio concretos, sobretudo em compliance, fintech e infraestrutura digital. Sua trajetória sugere ambição de continuar inovando como líder técnico, impactando processos críticos e potencialmente escalando novos empreendimentos de tecnologia, seja como fundador ou como head de produto/tecnologia.

Busca ambientes desafiadores, onde possa aliar inovação técnica agressiva a entregas de valor mensuráveis e rápidas, bem como a influência estratégica em decisões-chave de negócio.

5. Observações: LinkedIn vs. CV Pessoal

Analisando superficialmente o CV e o perfil de LinkedIn de Mads (no link proporcionado), observa-se grande alinhamento entre ambos, tanto em termos de narrativa quanto nos destaques técnicos e de liderança. O CV pessoal apresenta maior detalhamento técnico e ênfase nas ferramentas e metodologias empregadas (especialmente em IA e desenvolvimento de produtos), enquanto o LinkedIn reforça a trajetória de liderança e oferece uma visão mais sintética – adequada ao canal social.

Não há inconsistências percebidas; ao contrário, há complementariedade, com o LinkedIn servindo de vitrine e o CV detalhando conquistas e responsabilidades.

6. Recomendações Iniciais para o Coaching

Tendo em vista a senioridade técnica e de liderança de Mads, recomenda-se um plano de coaching com foco nos seguintes eixos:

1. **Aprofundamento do propósito e branding pessoal:** Refletir sobre como articular e expandir o posicionamento “Product Viking”, reforçando sua autoridade não só na execução, mas também como pensador e influenciador em IA aplicada.
2. **Preparação para novos ciclos de liderança:** Trabalhar estratégias para transição futura de carreira, seja para escalar negócios próprios ou assumir posições C-Level em scale-ups globais, incluindo habilidades políticas e networking internacional.
3. **Gestão do equilíbrio entre profundidade técnica e visão do negócio:** Explorar formas de maximizar o impacto

como líder técnico sem perder a visão sistêmica necessária para contribuir em decisões de alto escalão e de negócio.

4. ****Network & Visibilidade:**** Avaliar oportunidades de gerar maior visibilidade internacional – seja com palestras, publicações ou colaborações em ecossistemas de IA e produtos digitais.

5. ****Desenvolvimento contínuo:**** Mapear áreas técnicas emergentes para atualização contínua, especialmente dentro dos campos de LLMs, orquestração de agentes e inovação regulatória.

Síntese Final:

Mads Schmidt Petersen reúne experiência, competências técnicas e visão estratégica em nível internacional, pronto para assumir ou expandir papéis de protagonismo em IA e liderança de produto. O coaching deve potencializar seu branding, visão de futuro e capacidades de liderança além do escopo técnico, promovendo networking, impacto e referências corporativas globais.
