

ECOBÉ — Client Report

Mads Schmidt Petersen

15 April 2026

Relatório de Perfil de Cliente – Mads Schmidt Petersen

1. Perfil Geral e Apresentação Pessoal

Mads Schmidt Petersen é um profissional dinamarquês atualmente baseado em Sintra, Portugal. Apresenta-se como engenheiro de produto e fundador com uma sólida trajetória de mais de 10 anos no universo de startups, sempre com forte foco em sistemas de IA agentica em produção. Mads combina expertise técnica em desenvolvimento de produtos com vivência operacional e de liderança em múltiplos setores — fintech, e-commerce e construction tech. Destaca-se pela mentalidade “hands-on”, capacidade multifuncional e adaptabilidade em ambientes ambíguos e de alta pressão, demonstrando forte resiliência e superação de desafios. Sua comunicação é clara, objetiva e demonstra segurança ao destacar conquistas e competências. Ele publica conteúdos em seu blog (theproductvikings.com) e mantém presença ativa no LinkedIn, o que reforça sua postura de liderança intelectual e networking.

2. Experiência Profissional Relevante

VP Produto — Kira (Set/2025 - Presente, remoto)

- Liderou a arquitetura e implementação de uma infraestrutura de IA baseada em múltiplos agentes com foco em automação de compliance, otimizando drasticamente o tempo de revisão documental (de horas para minutos) e melhorando a detecção de falhas que antes passariam despercebidas por revisores humanos.
- Desenvolveu e implantou quatro agentes produtivos: revisor de documentos KYB, analista de compliance, agente de suporte ao cliente e agente para resposta a RFIs executando tarefas complexas em segundos.
- Implementou módulos de aprendizagem contínua (via feedback humano integrado ao fluxo de agentes) e pipeline estruturado de avaliação, acelerando iteração de prompts e evolução dos agentes.
- Liderou a visão de produto em soluções financeiras globais altamente reguladas, construindo processos e integrações que atendem particularidades de negócios na Espanha, Colômbia e Emirados Árabes Unidos.
- Construiu camada avançada de analytics (Metabase, SQL) para acompanhamento de KPIs, dashboards de fraude e relatórios customizados para parceiros estratégicos.
- Atuou diretamente na gestão de integrações, avaliação e onboarding de fornecedores críticos para operações financeiras/ compliance, incluindo negociação com players internacionais.

Trajetória Anterior:

- Antes de Kira, Mads liderou produtos, operações e times de tecnologia em startups de fintech, e-commerce e tecnologia para construção civil, atingindo resultados expressivos como captação de US\$ 2,5 milhões em investimentos, escalonamento de produtos SaaS e desenvolvimento de dashboards analíticos orientados a dados.

3. Competências Identificadas

- **Arquitetura de Produto e Liderança Técnica:** Concepção, desenvolvimento e validação de sistemas de agentes de IA em produção, principalmente com LLMs e orquestração de agentes.
- **Desenvolvimento de Software:** Forte domínio em Python, JavaScript, React e vivência prática com ferramentas modernas de IA (Claude Code, Agentuity, MCP).
- **Gestão de Produto e Estratégia:** Definição de roadmap, priorização, monetização, experimentação, métricas e tomada de decisão data-driven.
- **Operação em Ambientes Complexos:** Gestão de equipes multidisciplinares, integração de parceiros, onboarding de fornecedores e compliance regulatório internacional.
- **Comunicação e Influência:** Comunicação clara com stakeholders internos e investidores, além de bom posicionamento público em canais profissionais.
- **Adaptabilidade e Execução:** Entregas rápidas (shipping em dias, não em trimestres), solução de problemas em cenários incertos e orientação para resultados acima da média.

4. Objetivos e Ambições de Carreira

Mads demonstra forte ambição em consolidar-se como líder global em construção de sistemas de agentes autônomos robustos e aplicados em contextos críticos (ex: compliance e finanças). Visa aumentar o impacto dos sistemas agênticos na automação de processos complexos e sensíveis, com entregas tangíveis para clientes corporativos. Além disso, seu histórico de fundador e envolvimento com aceleradoras de prestígio (ex: Y Combinator) sugere aspiração a papéis de liderança sênior em tecnologia, seja como CTO, CPO ou empreendedor serial, atuando na fronteira da inovação em IA.

5. Observações: LinkedIn versus CV

Até o momento não foram identificadas divergências relevantes entre o currículo apresentado e o perfil do LinkedIn. Ambos refletem claramente a experiência e os resultados de Mads, com ênfase na construção e liderança de produtos de IA agêntica, além de trajetórias anteriores em scale-ups SaaS. Recomenda-se, ainda assim, confirmação detalhada de datas e escopo dos papéis em experiências anteriores, caso futuros empregadores ou parceiros solicitem.

6. Recomendações Iniciais de Coaching

1. Clareza e Foco nas Narrativas de Impacto:

Apoiar Mads no refinamento e alinhamento de narrativas para diferentes públicos — investidores, parceiros corporativos e times internos — destacando resultados quantitativos e impactos alcançados pelos sistemas agênticos desenvolvidos.

2. Exploração de Papéis Estratégicos Globais:

Mapear oportunidades em scale-ups internacionais ou venture studios que valorizem expertise em AI agents e background robusto em liderança de produto e tecnologia.

3. Desenvolvimento de Marca Pessoal:

Aprimorar sua already strong presença online com mais conteúdos públicos (talks, podcasts, blogs) sobre arquitetura de agents, aprendizado contínuo e orquestração de IA em produção, fortalecendo seu posicionamento

como referência no segmento.

4. Networking com Ecossistema AI Global:

Apoio para ampliar redes com outros CTOs/CPOs, investidores e pesquisadores de IA, consolidando acesso a oportunidades estratégicas e de crescimento.

5. Planejamento de Longo Prazo:

Desenhar trilhas de desenvolvimento (ex: advisory boards, participação em jurados de aceleradoras, publicações técnicas) para ampliar influência e construir portfólio relevante também fora do ciclo operacional direto das startups.

Conclusão:

Mads Schmidt Petersen é um talento sênior, inovador e com perfil de liderança para ambientes complexos e de alta pressão, principalmente em IA agentica e produtos SaaS. Apresenta alta empregabilidade, mentalidade global e capacidade de criar impacto mensurável através de tecnologia. O foco inicial do coaching deve estar em impulsionar sua narrativa, ampliar networking qualificado e definir próximos passos estratégicos em sua carreira internacional de liderança em tecnologia.