



# Plano de Recolocação Profissional

Executivo de Pagamentos LATAM

Este relatório é um produto da MyDNA. O MyDNA Outplacement é uma solução de acompanhamento para impulsionar o seu próximo desafio profissional.

# Introdução: Seu Plano de Recolocação

Este plano foi construído a partir de um único documento: o seu CV. Nós o lemos uma única vez, o transformamos em um perfil estruturado baseado em evidências e, a partir desse perfil, geramos vinte e uma análises que um consultor de outplacement levaria dias para produzir manualmente — e que você recebe antes da sua primeira sessão, não depois.

O propósito deste documento não é descrever o seu passado. É identificar onde a sua experiência gera valor daqui para a frente: quais cargos você pode disputar além dos seus títulos anteriores, quais empresas fazem sentido para o seu perfil, como se apresentar em trinta segundos, o que vão perguntar em uma entrevista e o que fazer amanhã de manhã.

Tudo o que você vai ler segue uma regra simples: **nada foi inventado**. Onde o seu CV não quantifica um resultado, o plano diz isso. Onde falta um dado que muda a análise, o plano o sinaliza como pendente em vez de supô-lo. Nenhuma empresa aparece sem que tenhamos verificado que o site dela existe e responde, e nenhuma pessoa real é citada pelo nome.

## Como ler este plano

Cada afirmação traz a sua origem, para que você distinga num relance o que é fato do seu CV e o que ainda precisa da sua confirmação:

**dado** Está escrito literalmente no seu CV.

**inferência** É uma leitura profissional razoável a partir dos seus dados.

**a confirmar** Precisa da sua validação antes de ser dado como certo.

## Antes de começar: sete dados que hoje faltam no seu CV

Eles aparecem sinalizados ao longo do plano. Defini-los muda o resultado de várias seções.

**Inglês** — nível não declarado · **Graduação** — não aparece · **Equipe** — subordinados diretos, se houve · **Números** — magnitude das suas conquistas · **Mobilidade** — mercados que você aceita · **Motivo da saída** da Monnet · **Meta comercial** — se você teve.

Convidamos você a ler este plano como um ponto de partida, não como um veredito. Esta é a versão 1 da sua análise: à medida que você confirmar dados, registrar entrevistas e avançar na busca, ela é atualizada junto com você.

## Seu perfil

Seu DNA profissional Página 4

Posicionamento profissional Página 5

Competências transferíveis Página 6

Seus pontos fortes Página 7

Lacunas potenciais Página 8

## Sua direção

30 cargos que você pode disputar Página 9

Setores-alvo Página 11

Geografias-alvo Página 12

## Seu mercado

100 empresas-alvo Página 13

Mapa de networking Página 18

## Sua entrevista

Banco de conquistas Página 19

20 histórias de entrevista Página 21

As 20 perguntas que você vai ouvir Página 22

## Sua marca

Mapa de palavras-chave Página 24

Elevator pitch Página 25

LinkedIn Página 26

Três estratégias de CV Página 27

Por que você Página 28

## Sua ação

Sua estratégia de busca Página 29

Seu mapa de empregabilidade Página 31

O que fazer amanhã Página 32

Dez características que se repetem ao longo dos seus 30 anos e que definem o seu valor além do cargo.

| #  | Elemento                                          | Evidência                                                                 | Por que importa no mercado                                                                            |
|----|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | <b>Construtor de redes de aceitação</b>           | Expansão em 9 mercados; 38 contrapartes citadas <b>dado</b>               | É o que toda fintech em expansão precisa comprar fora: não se contrata, se herda de alguém que já fez |
| 2  | <b>Negociador com instituições financeiras</b>    | Bancos, adquirentes, PSPs e bandeiras nos 4 empregadores <b>dado</b>      | O gargalo de quase toda expansão na LATAM não é tecnológico, é de contraparte                         |
| 3  | <b>Tradutor entre áreas</b>                       | Produto, Tecnologia, Compliance, Operações e Comercial <b>dado</b>        | Um parceiro bancário cai por compliance ou operações, não pelo pitch comercial                        |
| 4  | <b>Profundidade extrema em um mercado</b>         | Colômbia, 30 anos, desde antes do e-commerce local <b>dado</b>            | A Colômbia é porta de entrada obrigatória e tem regras próprias; esse conhecimento não se improvisa   |
| 5  | <b>Passagem pelas três camadas do ecossistema</b> | Adquirência → merchant cross-border → infraestrutura de rede <b>dado</b>  | Pouco comum: a maioria vive em uma única camada. Permite conversar com três tipos de empresa          |
| 6  | <b>Habilitador de meios de pagamento locais</b>   | APMs regionais; métodos locais para merchants globais <b>dado</b>         | O meio de pagamento local é a verdadeira barreira de entrada na LATAM                                 |
| 7  | <b>Ponte entre o global e o local</b>             | Amazon e Hotmart operando com métodos habilitados por você <b>dado</b>    | Perfil escasso: entende a exigência do merchant global e a realidade regulatória local                |
| 8  | <b>Amplificador de alcance geográfico</b>         | Colômbia → Colômbia + América Central → LATAM, em três saltos <b>dado</b> | A ampliação de alcance já foi comprovada, não é uma aposta                                            |
| 9  | <b>Constância institucional</b>                   | 23 anos na Credibanco com progressão interna <b>dado</b>                  | Contrapeso ao padrão recente de passagens mais curtas                                                 |
| 10 | <b>Aprendizado ativo em IA</b>                    | Curso de IA generativa em andamento <b>dado</b>                           | Diferencial real diante de pares, num mercado que hoje valoriza esse sinal                            |

## Seu DNA profissional em uma frase

Você é o executivo que transforma relações institucionais em infraestrutura de pagamentos funcionando: quem consegue que uma fintech possa cobrar e pagar em um país onde ontem não podia.

Você não é "gerente de alianças". As alianças são o seu método. O seu produto é capacidade transacional nova em um mercado novo.

## Posicionamento Profissional

Dez formas pelas quais o mercado pode entender você, ordenadas pela força da evidência.

| #  | Posicionamento                                              | Em uma frase                                                                     | Senioridade        | Risco                                                           |
|----|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 1  | <b>Payment Network &amp; Partnerships Executive — LATAM</b> | Construo a rede de contrapartes que permite a uma fintech operar em um país novo | Head / Sr. Manager | Nicho: poucas vagas, mas pouquíssima concorrência real          |
| 2  | <b>Market Expansion Executive — Fintech LATAM</b>           | Abro mercados via parceiros locais, não via estrutura própria                    | Head / Director    | Concorre com perfis de GM que têm P&L declarado                 |
| 3  | <b>Head of Local Payment Methods</b>                        | Habilito os meios de pagamento que o mercado local exige                         | Head               | Muito específico; concentra o mercado em PSPs e gateways        |
| 4  | <b>Strategic Alliances Director — Financial Services</b>    | Negocio e sustento alianças bancárias complexas                                  | Director           | “Director” exige gestão de pessoas <b>equipe</b>                |
| 5  | <b>Country Manager Colômbia</b>                             | Represento e faço crescer a operação no mercado que conheço há 30 anos           | Country Manager    | Quase sempre implica P&L e equipe <b>equipe · números</b>       |
| 6  | <b>Business Development Executive — Payments</b>            | Trago negócios novos no ecossistema de pagamentos                                | Sr. Manager / Head | Pode ser lido como cargo com meta <b>meta</b>                   |
| 7  | <b>Cross-Border Payments Specialist</b>                     | Conecto o comércio global à realidade de cobrança local                          | Head / Sr. Manager | Forte presença brasileira; inglês e português pesam             |
| 8  | <b>Merchant Solutions / Acquiring Executive</b>             | Levo soluções de aceitação a comércios e subadquirentes                          | Sr. Manager        | Risco de ser lido como sua fase mais antiga                     |
| 9  | <b>Ecosystem Manager em fornecedor de tecnologia</b>        | Sou o canal de um fornecedor de tecnologia junto a bancos e PSPs                 | Sr. Manager / Head | Muda de setor: de operar pagamentos a vender para quem os opera |
| 10 | <b>Consultor de entrada no mercado LATAM</b>                | Acompanho quem quer entrar na região sem equipe própria                          | Independente       | Renda variável; melhor como canal paralelo, não como plano A    |

### Veredito

**Primário** **Payment Network & Partnerships Executive, LATAM.** Onde a evidência é mais densa, mais recente e menos discutível. É a sua narrativa padrão.

**Secundário** **Market Expansion / Head of Local Payment Methods.** O mesmo conjunto de evidências em outra embalagem: serve quando a vaga fala de crescimento em vez de alianças.

**Exploratório** **Country Manager Colômbia** (se os dados de equipe e números o habilitarem) e **Ecosystem Manager em fornecedor de tecnologia:** mercado diferente, concorrência diferente, e a sua rede vale tanto lá quanto em fintech.

**O que você não deveria fazer:** apresentar-se como “Gerente de Alianças”. Isso descreve o seu método, não o seu resultado, e prende você à faixa de onde vem em vez da faixa que pode disputar.

## Competências Transferíveis

Não é a lista de “Áreas de Experiência” do seu CV. Aquela diz em que você trabalhou; esta diz o que disso outra pessoa compraria de você em outro contexto.

| Competência                                              | Score     | Evidência                                               | Onde vale mais                                                           |
|----------------------------------------------------------|-----------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>Negociação com instituições financeiras reguladas</b> | <b>95</b> | 14 bancos + 8 PSPs citados <b>dado</b>                  | Insurtech, crédito digital, banking-as-a-service, fornecedores regulados |
| <b>Abertura de mercado via parceiros locais</b>          | <b>92</b> | 9 mercados <b>dado</b>                                  | Qualquer SaaS, marketplace ou logística entrando na LATAM                |
| <b>Gestão de parcerias de ciclo longo</b>                | <b>90</b> | Alianças mantidas em 4 empregadores <b>dado</b>         | Telecom, saúde, retail media, alianças corporativas                      |
| <b>Tradução entre Produto, Compliance e Comercial</b>    | <b>88</b> | Declarado e repetido <b>dado</b>                        | Qualquer setor regulado — o mais escasso desta lista                     |
| <b>Conhecimento do ecossistema colombiano</b>            | <b>88</b> | 30 anos <b>dado</b>                                     | Toda empresa que entre na Colômbia, de qualquer setor                    |
| Habilitação de meios de pagamento                        | <b>75</b> | APMs, wallets, redes de dinheiro em espécie <b>dado</b> | Muito valiosa, mas só dentro do universo de pagamentos                   |
| Gestão de contas estratégicas                            | <b>72</b> | 15 anos como Account Manager <b>dado</b>                | Qualquer B2B enterprise                                                  |
| Estruturação de soluções de e-commerce                   | <b>70</b> | Comércios, PSPs e subadquirentes <b>dado</b>            | Comércio digital e marketplaces                                          |
| Otimização operacional de pagamentos                     | <b>68</b> | Approval rates, chargebacks <b>dado</b>                 | Altamente específica, altamente demandada onde se aplica                 |

### Altamente transferíveis

Score 85 ou mais. Geram valor em setores diferentes de pagamentos: são as que ampliam o seu mercado.

### Dependentes de contexto

Adquirência, POS e redes de dinheiro em espécie: profundas, mas presas ao setor. As redes de dinheiro em espécie são quase exclusivas da LATAM — justamente por isso são um ativo se o empregador for estrangeiro.

## Seus Pontos Fortes

Dez pontos fortes, cada um ancorado em um episódio concreto da sua carreira. Nenhum adjetivo de personalidade sem um fato por trás.

| #  | Ponto forte                                   | Evidência                                        | Valor de negócio                                            |
|----|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 1  | <b>Rede institucional ativa em 9 mercados</b> | 38 contrapartes citadas pelo nome<br><b>dado</b> | Economiza de 6 a 18 meses de abertura de mercado            |
| 2  | <b>Cobertura das três camadas</b>             | Credibanco → EBANX → Monnet <b>dado</b>          | Entende o cliente, o parceiro e a infraestrutura            |
| 3  | <b>Autoridade no mercado colombiano</b>       | 30 anos ininterruptos <b>dado</b>                | Credibilidade imediata diante de qualquer contraparte local |
| 4  | <b>Execução multipaís simultânea</b>          | 9 mercados em um mesmo cargo<br><b>dado</b>      | Escala sem estrutura própria por país                       |
| 5  | <b>Habilitação de merchants globais</b>       | Amazon, Hotmart <b>dado</b>                      | Prova de operação em padrão internacional                   |
| 6  | Leitura regulatória e operacional por país    | Declarado no perfil <b>dado</b>                  | Evita o erro caro de supor que a LATAM é um mercado só      |
| 7  | Interlocução com C-Level                      | Declarado explicitamente <b>dado</b>             | Encurta ciclos de negociação institucional                  |
| 8  | Redução do time-to-market de parceiros        | Declarado, sem magnitude <b>falta número</b>     | Diretamente ligado à receita da fintech                     |
| 9  | Otimização de approval rates                  | Declarado, sem magnitude <b>falta número</b>     | A métrica que mais mexe na margem de um PSP                 |
| 10 | Permanência e confiabilidade institucional    | 23 anos em um mesmo empregador<br><b>dado</b>    | Baixo risco para funções de relacionamento de longo prazo   |

### Suas 3 maiores vantagens competitivas

#### 1 - Uma rede que não se herda

38 contrapartes institucionais em 9 países, construída e não herdada — o ativo mais difícil de replicar de todo o seu perfil.

#### 2 - Três camadas do ecossistema

Ter operado nas três camadas de pagamentos torna você um candidato crível para três tipos diferentes de empresa.

#### 3 - Trinta anos de Colômbia

Um país que é porta de entrada obrigatória para quem quer a LATAM, e onde errar de contraparte custa um ano.

*Nenhuma dessas três está hoje na primeira linha do seu CV.*

**Regra desta seção:** o fato de algo não estar no seu CV não significa que você não tenha. Nenhuma linha aqui diz que falta algo em você — elas dizem o que não conseguimos comprovar e o que fazer a respeito.

| #  | Área                         | Classificação   | O que falta                                                  | Ação                                                                                                            |
|----|------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Liderança de pessoas         | Não evidenciado | Você lidera estratégia e iniciativas; nenhuma equipe aparece | Se existiu, escreva com o número de subordinados. Se não, mire em Partnerships e Expansão, onde não é requisito |
| 2  | Inglês                       | Não declarado   | Nenhum idioma aparece no CV                                  | Declare com um nível honesto. Se for intermediário, diga assim mesmo: o silêncio é lido pior                    |
| 3  | Graduação                    | Não declarado   | Só a especialização aparece                                  | Inclua esta semana. É a correção de maior impacto e menor esforço de todo o plano                               |
| 4  | Quantificação das conquistas | Não evidenciado | 12 conquistas, nenhum número de negócio                      | Recupere de 4 a 6 números. É a maior alavanca disponível para você                                              |
| 5  | P&L ou orçamento             | Não evidenciado | Nenhuma menção                                               | Confirme se você geriu orçamento de parcerias ou precificação                                                   |
| 6  | Faixa de senioridade         | Parcial         | Teto declarado Manager, com escopo de Head                   | Trabalhável com posicionamento; não exige nada novo                                                             |
| 7  | Brasil e português           | Não evidenciado | Você trabalhou na EBANX com escopo CO + América Central      | Se há exposição ao português, declare; se não, é área de desenvolvimento, não barreira                          |
| 8  | Ferramentas (CRM, BI)        | Não evidenciado | Nenhuma menção                                               | Cite as que você usa                                                                                            |
| 9  | Certificações do setor       | Não evidenciado | Nenhuma                                                      | O curso de IA em andamento já cumpre parte dessa função — destaque melhor                                       |
| 10 | Continuidade recente         | A validar       | 23 anos, depois 4, depois 1, depois 2                        | Prepare a narrativa: o padrão mais curto coincide com a sua fase regional, não com instabilidade                |

## A leitura honesta

Suas lacunas não são de capacidade, são **de documentação**. Oito das dez se fecham escrevendo o que você já viveu. É uma boa notícia pouco comum: a maioria das lacunas de um executivo em transição exige meses de formação; as suas exigem uma tarde de redação e duas ligações para recuperar números.

## 30 Cargos que Você Pode Disputar

O score mede a força da evidência no seu CV, não a probabilidade de contratação. Um 95 significa que a sua história sustenta o cargo sem explicação adicional; um 60 significa que você precisa de uma narrativa que hoje o CV não entrega sozinho.

### Core fit Sua história sustenta sem tradução

| #  | Cargo                                         | Fit | Evidência mais forte                               | Lacuna principal                              |
|----|-----------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 1  | Head of Payment Partnerships, LATAM           | 95  | Rede em 9 mercados, 38 contrapartes                | O cargo anterior diz Manager                  |
| 2  | Strategic Partnerships Manager — Payments     | 94  | Título literal em 3 de 4 empregadores              | —                                             |
| 3  | Head of Local Payment Methods / APM           | 93  | APMs regionais; wallets e redes de espécie         | —                                             |
| 4  | Payment Network Manager / Head of Network     | 92  | Cargo atual, escopo idêntico                       | —                                             |
| 5  | Head of Market Expansion — Fintech LATAM      | 92  | 9 mercados abertos via parceiros                   | P&L não evidenciado                           |
| 6  | Banking Alliances Head / Director             | 90  | 14 bancos citados, negociação com C-Level          | Gestão de equipe                              |
| 7  | Business Development Director — Payments      | 90  | BD nos 4 empregadores                              | Meta formal a validar                         |
| 8  | Cross-Border Payments BD Lead                 | 89  | EBANX + Monnet + Amazon / Hotmart                  | Inglês a declarar                             |
| 9  | Head of Acquiring Partnerships                | 88  | Credibanco 23 anos + Niubiz Peru                   | Fase mais antiga                              |
| 10 | Partnerships Manager — PSP / Gateway          | 88  | Especialista eCommerce & PSP                       | —                                             |
| 11 | Head of Partnerships — Wallets & APM          | 87  | 7 wallets citadas                                  | —                                             |
| 12 | Key Account Director — Financial Institutions | 86  | 15 anos como Account Manager + rede bancária       | —                                             |
| 13 | Head of Merchant Solutions                    | 85  | Soluções de e-commerce para comércio               | O foco recente é rede, não merchant           |
| 14 | Regional Sales Director — Payments            | 84  | Comercialização de bandeiras, abertura de negócios | Meta formal <span>meta</span>                 |
| 15 | Country Manager Colômbia — PSP / Fintech      | 84  | 30 anos de mercado colombiano                      | P&L e equipe <span>equipe · mobilidade</span> |

### Adjacent fit O mesmo músculo, outro cenário

| #  | Cargo                                       | Fit | Por que se aplica                                         | O que precisa ser explicado          |
|----|---------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 16 | Head of Partnerships — Banking as a Service | 82  | BaaS é vendido às mesmas contrapartes que você já negocia | O produto é infraestrutura, não rede |

| #  | Cargo                                                  | Fit | Por que se aplica                                      | O que precisa ser explicado                                 |
|----|--------------------------------------------------------|-----|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 17 | Head of Channel / Ecosystem — fornecedor de tecnologia | 82  | A sua rede é o canal de uma Fiserv ou ACI              | Você passa de operar pagamentos a vender para quem os opera |
| 18 | Diretor de Alianças — Neobanco / Wallet                | 81  | DEUNA, Nequi, DaviPlata, Yape já são suas contrapartes | Do lado do emissor, não da rede                             |
| 19 | Head of Payments — Marketplace / E-commerce            | 79  | Lado comprador: quem contrata PSPs                     | Narrativa invertida: de vender a comprar                    |
| 20 | Head of Payments — iGaming LATAM                       | 79  | Demanda máxima de Pay-in / Pay-out e APM local         | Setor com estigma para alguns perfis; decisão pessoal       |
| 21 | Head of Partnerships — Remessas                        | 78  | Western Union e redes de espécie já estão na sua rede  | Segmento de consumo, não merchant                           |
| 22 | Head of Distribution — Fintech B2B                     | 76  | Distribuição via terceiros é o seu método natural      | Produto diferente do pagamento em si                        |
| 23 | Regional Alliance Manager — fornecedor de core banking | 75  | Vende para os mesmos 14 bancos                         | Ciclo de venda tecnológico                                  |
| 24 | Head of Payments — cripto on/off ramp                  | 74  | Bitso já está entre as suas contrapartes               | Regulação diferente; formação específica                    |
| 25 | BD Head — SaaS ou logística entrando na LATAM          | 71  | O seu ativo é a entrada no mercado, não o produto      | Setor novo: é preciso provar a transferência                |

#### Stretch fit Possível, com uma narrativa deliberada

| #  | Cargo                                   | Fit | O que o torna stretch                                                        |
|----|-----------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------|
| 26 | VP of Partnerships LATAM                | 68  | Exige gestão de pessoas e P&L                                                |
| 27 | General Manager LATAM — fintech média   | 64  | Exige P&L completo; a sua evidência é de escopo, não de resultado financeiro |
| 28 | Advisor de entrada no mercado LATAM     | 64  | Viável já; renda variável. Melhor como canal paralelo do que como plano A    |
| 29 | Chief Revenue Officer — fintech inicial | 58  | Exige histórico de receita com números, hoje ausente                         |
| 30 | Head of Corporate Development           | 54  | Adjacente a parcerias, mas com lógica de investimento, não evidenciada       |

#### Leitura do conjunto

Você tem 15 cargos em que compete sem precisar se explicar e 10 em que precisa de uma frase de tradução. É um mercado amplo. O limite superior da lista não é dado pela sua experiência — é dado por três informações ausentes: equipe, números e P&L.

Onde a sua experiência tem valor econômico — separando experiência direta de oportunidade transferível.

| Setor                                 | Categoria | Transf. | Nota                                                                                                           |
|---------------------------------------|-----------|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Infraestrutura de pagamentos / redes  | Core      | 100     | Monnet, PayValida <span>dado</span>                                                                            |
| PSP / Gateway / adquirência           | Core      | 98      | Credibanco, EBANX <span>dado</span>                                                                            |
| Cross-border payments                 | Core      | 96      | EBANX, Monnet, Amazon / Hotmart <span>dado</span>                                                              |
| Fintech de pagamentos B2B             | Core      | 95      | Os 3 últimos empregadores <span>dado</span>                                                                    |
| Carteiras digitais / neobancos        | Adjacente | 85      | Você os conhece de fora, não de dentro <span>inferência</span>                                                 |
| Bancos                                | Adjacente | 78      | <b>Experiência de contraparte, não de setor interno.</b> Uma distinção que um entrevistador de banco vai fazer |
| iGaming / apostas online              | Adjacente | 76      | Pay-in / Pay-out é o gargalo deles; demanda real alta, sem evidência prévia sua <span>inferência</span>        |
| E-commerce / marketplaces             | Adjacente | 75      | Do lado de quem compra o serviço <span>dado</span>                                                             |
| Fornecedores de tecnologia financeira | Adjacente | 74      | A sua rede é o canal deles <span>inferência</span>                                                             |
| Cripto / stablecoins para pagamentos  | Emergente | 72      | O mesmo problema de Pay-in / Pay-out local, com outra infraestrutura                                           |

### O que esta seção evita

Dizer que você tem “experiência em bancos” porque negociou com bancos. Você não tem. Tem algo diferente e, em vários casos, mais valioso: sabe como se vende para um banco — que é o que quase nenhum bancário sabe fazer.

| Mercado                 | Categoria    | Evidência                                                                                                                                       |
|-------------------------|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Colômbia                | Comprovado   | 30 anos; toda a cadeia local citada <b>dado</b>                                                                                                 |
| Equador                 | Comprovado   | Western Union, Banco Guayaquil, Banco Pichincha, DEUNA, PayPhone <b>dado</b>                                                                    |
| Peru                    | Comprovado   | Niubiz (adquirência implementada), BCP, Yape <b>dado</b>                                                                                        |
| México                  | Comprovado   | Bitso, Mercado Pago, STP <b>dado</b>                                                                                                            |
| República Dominicana    | Comprovado   | BHD, Banreservas, Banco Popular <b>dado</b>                                                                                                     |
| Guatemala e Honduras    | Comprovado   | G&T, BAM, Ficohsa, BAC <b>dado</b>                                                                                                              |
| Argentina               | Comprovado   | Fiserv <b>dado</b>                                                                                                                              |
| Chile                   | Parcial      | Citado na expansão, sem contraparte nomeada                                                                                                     |
| Panamá e Costa Rica     | Transferível | Extensão natural da sua cobertura na América Central <b>inferência</b>                                                                          |
| Miami como hub da LATAM | Transferível | Sede de boa parte das fintechs regionais; exige inglês e definição migratória <b>a confirmar</b>                                                |
| Brasil                  | A explorar   | O maior mercado da região e o mais ausente do seu CV: você trabalhou numa empresa brasileira com escopo CO + América Central <b>a confirmar</b> |
| Espanha e Portugal      | A explorar   | Corredor LATAM-Ibéria com demanda por quem entende APMs latino-americanos <b>inferência</b>                                                     |

## Sobre mobilidade: exige a sua validação

O seu CV não declara disposição para mudar de cidade ou país. Esta seção supõe base em Bogotá com escopo regional remoto, que é o modelo dos seus três últimos cargos. Se você aceitar se mudar, o mapa de empresas muda de forma relevante — principalmente México e Miami.

## 100 Empresas-Alvo

Cada empresa desta lista tem um domínio próprio que resolve e responde, e a identidade dela foi confirmada contra o conteúdo do site. As páginas de vagas indicadas foram abertas e confirmadas pelo conteúdo, não só pelo código de resposta.

**141**

empresas candidatas  
geradas

**109**

verificadas: domínio ativo e  
identidade confirmada

**100**

entregues neste plano

**55**

com página de vagas  
confirmada

### O que foi descartado e por quê

32 empresas não aparecem nesta lista: 9 por domínio inexistente, 11 porque o servidor não respondeu, 11 porque bloquearam a verificação e 1 sem identidade confirmável. Nenhuma aparece com ressalva: se não passou, não está aqui.

### O que esta lista não diz

Nenhuma empresa está declarada como “contratando”. A lista diz onde o seu perfil faz sentido, não onde há uma vaga aberta hoje. Onde aparece LinkedIn, a página de vagas não está numa rota padrão: o caminho é o LinkedIn ou o contato direto.

Core target **38 empresas**

Infraestrutura de pagamentos, PSPs e cross-border: onde o seu perfil não precisa de tradução.

| #  | Empresa               | Mercado     | Fit | Por que deveriam contratar você                                                 | Vagas                     |
|----|-----------------------|-------------|-----|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 1  | Yuno                  | CO / global | 96  | Nasceu em Bogotá e vende integração com os APMs que você habilitou um a um      | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 2  | dLocal                | UY / LATAM  | 96  | O negócio dela é exatamente o seu cargo na Monnet, em escala maior              | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 3  | Kushki                | EC / CO     | 95  | Já é sua contraparte: conhecem você antes da entrevista                         | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 4  | EBANX                 | BR / LATAM  | 95  | Ex-empregador: 4 anos, rede intacta, zero curva de aprendizado                  | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 5  | Rapyd (ex-PayU LATAM) | Global / CO | 94  | Integrando a PayU na LATAM: precisa de quem conheça as contrapartes país a país | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 6  | PayRetailers          | LATAM       | 94  | A expansão deles é o seu último cargo com outro logo                            | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 7  | AstroPay              | LATAM       | 92  | Precisa de rede de cash-in local: sua especialidade exata                       | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 8  | Nuvei                 | Global      | 92  | Já é sua contraparte; a aposta deles na LATAM depende de contatos locais        | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 9  | Thunes                | Global      | 92  | O produto deles é rede de payout: você tem 9 mercados construídos               | LinkedIn                  |
| 10 | Directa24             | LATAM       | 91  | Mesmo modelo de Pay-in / Pay-out multipaís                                      | LinkedIn                  |
| 11 | Localpayment          | AR / LATAM  | 90  | Empresa média em expansão: um sênior com rede própria vale o dobro              | LinkedIn                  |
| 12 | Paymentez             | EC / CO     | 90  | Andino puro: Equador e Colômbia são os seus dois mercados mais profundos        | LinkedIn                  |

| #  | Empresa       | Mercado    | Fit | Por que deveriam contratar você                                                | Vagas                     |
|----|---------------|------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 13 | Cobre         | CO         | 90  | Bogotá, escalando para a região: precisa de alianças bancárias que você já tem | LinkedIn                  |
| 14 | Pagsmile      | BR / LATAM | 89  | O valor deles é o método local; o seu também                                   | LinkedIn                  |
| 15 | DEUNA         | EC / LATAM | 89  | Sua contraparte no Equador, agora regional                                     | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 16 | Redeban       | CO         | 89  | Concorrente direta da Credibanco: você conhece o negócio por dentro do rival   | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 17 | Prometeo      | UY / LATAM | 88  | Vende para bancos em toda a região: a sua rede bancária é o pipeline deles     | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 18 | Adyen         | Global     | 88  | Expansão na LATAM em curso; exige inglês                                       | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 19 | Checkout.com  | Global     | 87  | Mesma lógica da Adyen, com foco forte em APMs locais                           | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 20 | Nium          | Global     | 87  | Payout global buscando corretores na LATAM                                     | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 21 | Fiserv        | Global     | 87  | Sua contraparte na Argentina; a sua rede é o canal deles                       | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 22 | ACI Worldwide | Global     | 86  | Vende para os mesmos 14 bancos que você negociou                               | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 23 | Airwallex     | Global     | 85  | Entrando na LATAM; precisa de quem já abriu os mercados                        | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 24 | Stripe        | Global     | 85  | Na Colômbia desde 2022, com APMs locais pendentes                              | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 25 | Worldpay      | Global     | 84  | Adquirência global com lacuna na LATAM                                         | LinkedIn                  |
| 26 | Paysafe       | Global     | 84  | Forte em iGaming: cruzamento direto com o cargo 20                             | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 27 | Geopagos      | AR / LATAM | 84  | Habilita aquisição para bancos: seu interlocutor natural                       | LinkedIn                  |
| 28 | Pomelo        | AR / LATAM | 83  | Vende para fintechs e bancos nos seus mesmos mercados                          | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 29 | Belvo         | CO / MX    | 83  | Bogotá e México, vendendo para bancos e fintechs                               | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 30 | Minka         | CO         | 83  | Pagamentos instantâneos: capacidade declarada no seu CV                        | LinkedIn                  |
| 31 | Trustly       | Global     | 82  | A2A é a evolução do que você fez com Transfiya e MOVii                         | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 32 | Volt          | Global     | 82  | Pagamentos em tempo real buscando corretores na LATAM                          | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 33 | Primer        | Global     | 81  | A orquestração precisa de um catálogo de APMs locais                           | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 34 | Corefy        | Global     | 80  | Mesma lógica, empresa menor: mais peso para um sênior                          | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 35 | Tuna          | BR / UY    | 80  | Orquestrador regional em expansão na América hispânica                         | LinkedIn                  |
| 36 | Malga         | BR         | 79  | Brasil expandindo para a América hispânica: você é a ponte                     | LinkedIn                  |
| 37 | Plug          | BR         | 79  | Igual à Malga; português desejável                                             | LinkedIn                  |

| #  | Empresa      | Mercado | Fit | Por que deveriam contratar você                    | Vagas    |
|----|--------------|---------|-----|----------------------------------------------------|----------|
| 38 | Paymentology | Global  | 78  | Emissão de cartões para bancos e fintechs na LATAM | LinkedIn |

Adjacent target **37 empresas**

Wallets, bancos, adquirentes e redes da sua própria agenda. Com muitas delas você já negociou: entrar numa contraparte que conhece você é o caminho mais curto do seu mapa.

| #  | Empresa             | Mercado | Fit | Por que deveriam contratar você                                                   | Vagas                     |
|----|---------------------|---------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 39 | MOVii               | CO      | 88  | Contraparte: você implementou Pay-Outs com eles via Transfiya                     | LinkedIn                  |
| 40 | Nequi               | CO      | 86  | Contraparte. A maior wallet da Colômbia, escalando alianças                       | LinkedIn                  |
| 41 | DaviPlata           | CO      | 85  | Contraparte. Wallet com rede de comércios                                         | LinkedIn                  |
| 42 | Bancolombia / Wompi | CO      | 85  | Contraparte. A Wompi é o braço PSP do banco: seu terreno exato dentro de um banco | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 43 | Bold                | CO      | 84  | Adquirência e POS: a sua fase Credibanco com produto moderno                      | LinkedIn                  |
| 44 | ePayco              | CO      | 83  | PSP colombiano de volume, sempre expandindo meios de pagamento                    | LinkedIn                  |
| 45 | Puntored            | CO      | 83  | Rede transacional e correspondentes: infraestrutura pura                          | LinkedIn                  |
| 46 | Refácil             | CO      | 82  | Infraestrutura de pagamentos para a Colômbia                                      | LinkedIn                  |
| 47 | RappiPay            | CO      | 81  | Fintech de consumo com alianças bancárias intensivas                              | LinkedIn                  |
| 48 | Banco de Bogotá     | CO      | 80  | Adquirência e meios de pagamento dentro de um banco                               | LinkedIn                  |
| 49 | Nu Colombia         | CO      | 80  | Escalando pagamentos na Colômbia com parceiros locais                             | LinkedIn                  |
| 50 | Sistecrédito        | CO      | 78  | Crédito no ponto de venda: rede de comércios                                      | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 51 | Addi                | CO      | 77  | BNPL integrado a comércios e gateways                                             | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 52 | Treli               | CO      | 74  | Cobrança recorrente: nicho com espaço para um sênior                              | LinkedIn                  |
| 53 | Finkargo            | CO      | 73  | Fintech de comércio exterior: rede bancária transferível                          | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 54 | Littio              | CO      | 72  | Dólares e stablecoins: on/off ramp local                                          | LinkedIn                  |
| 55 | Niubiz              | PE      | 86  | Contraparte: você implementou adquirência com eles na PayValida                   | LinkedIn                  |
| 56 | Culqi               | PE      | 80  | PSP peruano em crescimento                                                        | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 57 | Yape                | PE      | 79  | Contraparte. Wallet dominante no Peru                                             | LinkedIn                  |
| 58 | Banco Pichincha     | EC      | 84  | Contraparte: relação estratégica declarada no seu CV                              | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 59 | Banco Guayaquil     | EC      | 83  | Contraparte declarada no seu CV                                                   | LinkedIn                  |

| #  | Empresa             | Mercado    | Fit | Por que deveriam contratar você                             | Vagas                     |
|----|---------------------|------------|-----|-------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 60 | Banco Bolivariano   | EC         | 81  | Contraparte declarada no seu CV                             | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 61 | Banco Internacional | EC         | 80  | Contraparte declarada no seu CV                             | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 62 | PayPhone            | EC         | 79  | Contraparte. Wallet equatoriana em expansão regional        | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 63 | Medianet            | EC         | 77  | Adquirência equatoriana                                     | LinkedIn                  |
| 64 | Bitso               | MX         | 82  | Contraparte no México. Trilhos cripto para pagamentos       | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 65 | Clip                | MX         | 79  | Adquirência e POS mexicano                                  | LinkedIn                  |
| 66 | Openpay (BBVA)      | MX         | 78  | PSP dentro de grupo bancário                                | LinkedIn                  |
| 67 | Conekta             | MX         | 78  | PSP mexicano com APMs locais                                | LinkedIn                  |
| 68 | Clara               | MX / LATAM | 74  | Gestão de despesas corporativas: rede bancária transferível | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 69 | Jeeves              | MX / LATAM | 72  | Fintech B2B multipaís                                       | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 70 | Transbank           | CL         | 79  | Adquirente dominante do Chile — o seu mercado mais fraco    | LinkedIn                  |
| 71 | Fintoc              | CL         | 77  | Pagamentos por transferência: A2A chileno                   | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 72 | ETpay               | CL         | 76  | A2A chileno, mesmo espaço da Fintoc                         | LinkedIn                  |
| 73 | Tenpo               | CL         | 75  | Neobanco chileno com alianças de pagamento                  | LinkedIn                  |
| 74 | CardNet             | DO         | 78  | Rede de aquisição dominicana; você já opera esse mercado    | LinkedIn                  |
| 75 | Banco Industrial    | GT         | 77  | Contraparte declarada na Guatemala                          | LinkedIn                  |

### Exploratory target 25 empresas

O mesmo músculo em outro cenário: remessas, e-commerce, iGaming, stablecoins e bandeiras.

| #  | Empresa                      | Mercado    | Fit | Por que deveriam contratar você                                                        | Vagas                     |
|----|------------------------------|------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 76 | Western Union                | Global     | 80  | Sua contraparte. Remessas e rede de dinheiro em espécie                                | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 77 | Remitly                      | Global     | 78  | Remessas para a LATAM: precisa de payout local                                         | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 78 | WorldRemit / Zepz            | Global     | 76  | Remessas para a LATAM com payout local                                                 | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 79 | Ria Money Transfer           | Global     | 76  | Remessas com rede física forte                                                         | LinkedIn                  |
| 80 | Félix Pago                   | LATAM      | 73  | Remessas pelo WhatsApp: crescimento alto                                               | LinkedIn                  |
| 81 | Global66                     | CL / LATAM | 73  | Conta global e remessas regionais                                                      | LinkedIn                  |
| 82 | Mercado Libre / Mercado Pago | LATAM      | 82  | Sua contraparte no México. O maior comprador de infraestrutura de pagamentos da região | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 83 | VTEX                         | BR / LATAM | 76  | E-commerce enterprise: escolha PSPs por país                                           | <a href="#">Ver vagas</a> |

| #   | Empresa                 | Mercado        | Fit | Por que deveriam contratar você                                | Vagas                     |
|-----|-------------------------|----------------|-----|----------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 84  | Tiendanube              | LATAM          | 74  | Plataforma de lojas virtuais: pagamentos é a espinha dorsal    | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 85  | Hotmart                 | BR / LATAM     | 78  | Foi seu merchant na EBANX: você sabe do que eles precisam      | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 86  | Shopify                 | Global         | 70  | Payments é o motor; LATAM ainda pouco atendida                 | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 87  | Cielo                   | BR             | 72  | Maior adquirente do Brasil                                     | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 88  | Zoop                    | BR             | 71  | Infraestrutura white-label de pagamentos                       | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 89  | Betsson                 | Global / LATAM | 78  | iGaming: demanda máxima de Pay-in / Pay-out local              | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 90  | Rush Street Interactive | LATAM          | 77  | Operador com foco em Colômbia e LATAM                          | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 91  | Betcris                 | LATAM          | 74  | iGaming com base na América Central                            | LinkedIn                  |
| 92  | Circle                  | Global         | 73  | Stablecoins para pagamentos: corredores na LATAM em construção | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 93  | Ripple                  | Global         | 72  | Cross-border com trilhos alternativos                          | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 94  | Conduit                 | LATAM          | 71  | Stablecoin B2B com foco na LATAM                               | LinkedIn                  |
| 95  | Koibanx                 | AR / LATAM     | 68  | Blockchain para instituições financeiras                       | LinkedIn                  |
| 96  | Visa                    | Global         | 79  | Você comercializou as soluções deles por 23 anos               | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 97  | American Express        | Global         | 74  | Você comercializou as soluções deles na Credibanco             | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 98  | Marqeta                 | Global         | 70  | Emissão moderna de cartões                                     | <a href="#">Ver vagas</a> |
| 99  | Ualá                    | AR / LATAM     | 72  | Neobanco regional com múltiplas licenças                       | LinkedIn                  |
| 100 | Banco Atlántida         | HN             | 70  | Banco centro-americano; você já opera Honduras                 | LinkedIn                  |

Verificação executada em 10 de setembro de 2026.

# Mapa de Networking

**Regra desta seção:** ela descreve *perfis*, nunca pessoas com nome. Um nome que o sistema não consegue verificar é uma invenção sobre um terceiro. Os nomes quem coloca é você, a partir do seu LinkedIn.

| Perfil a procurar                 | Por que importa                                              | Com o que abrir a conversa                                 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Head / VP of Partnerships ou BD   | É o cargo que você disputa: se não contratar, indica         | Um mercado concreto em que você tem contraparte e eles não |
| Country Manager do mercado        | Decide sobre expansão local, não sobre headcount corporativo | A sua leitura do regulador e do ecossistema daquele país   |
| Head of Payments / Payment Ops    | Sofre todos os dias com o problema que você resolve          | Approval rates ou cobertura de meio de pagamento local     |
| Recrutador interno de fintech     | Controla o pipeline formal                                   | O seu mapa de 9 mercados em duas linhas                    |
| Ex-colega dos seus 4 empregadores | A porta de maior conversão que você tem                      | Nada: já conhecem você. Peça só 20 minutos                 |
| Contraparte dos 38 parceiros      | Viu você trabalhar do outro lado da mesa                     | A relação existente, sem pitch                             |

## Os 20 movimentos desta semana

### 1 - Sua rede atual

Movimentos 1 a 8

Uma conversa com um contato em cada um dos 8 grupos de contraparte do seu CV: Bancolombia · MOVii · Niubiz · Kushki · Nuvei · um banco equatoriano · Western Union · Bitso.

**Não peça emprego:** conte que está avaliando o seu próximo passo e pergunte o que estão vendo no mercado. Essa conversa gera indicações; o pedido direto, não.

### 2 - Ex-empregadores

Movimentos 9 a 12

Um contato ativo em EBANX, PayValida, Monnet e Credibanco. Na EBANX, procure especificamente quem ficou da equipe de alianças da sua época.

### 3 - Empresas core sem relação prévia

Movimentos 13 a 18

Yuno · dLocal · Cobre · Minka · Belvo · PayRetailers. Abordagem fria a um perfil de Partnerships, com uma observação concreta sobre a cobertura deles num mercado que você conhece melhor. Seis mensagens diferentes, não seis cópias.

### 4 - A camada de fornecedores

Movimentos 19 e 20

Fiserv e ACI Worldwide, perfil de Channel ou Alliances LATAM. **É a menos óbvia e a menos disputada:** ali a sua rede não é um antecedente, é literalmente o produto que eles precisam comprar.

## O alerta central deste plano

O seu CV descreve 12 conquistas e **nenhuma tem um número de negócio**. Não inventamos nenhum. Onde falta o número está escrito “não quantificado” — e essa linha é, literalmente, a sua tarefa pendente número um. Uma conquista sem magnitude compete em desvantagem com a mesma conquista com magnitude.

| #   | Conquista                                        | Ação                                                                                     | Resultado                                                                               | Escala                       |
|-----|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| C1  | <b>Expansão da rede para 9 mercados na LATAM</b> | Você liderou a estratégia e negociou com bancos, adquirentes, PSPs e wallets país a país | <b>não quantificado</b> A expansão é declarada, a magnitude não                         | 9 mercados · 38 contrapartes |
| C2  | <b>Rede de 38 contrapartes institucionais</b>    | Você negociou e fechou com 14 bancos, 8 PSPs, 7 wallets e 5 redes de espécie             | <b>não quantificado</b> Sem volume nem receita associada                                | 38 entidades / 9 países      |
| C3  | Redução do time-to-market de parceiros           | Você coordenou cinco áreas numa única iniciativa regional                                | <b>não quantificado</b> Sem linha de base nem magnitude                                 | Regional                     |
| C4  | Pay-Outs com MOVii (Transfiya) na Colômbia       | Você implementou o Pay-Out sobre a rede Transfiya                                        | <b>não quantificado</b>                                                                 | Colômbia                     |
| C5  | Adquirência com a Niubiz no Peru                 | Você negociou e implementou a adquirência local                                          | <b>não quantificado</b>                                                                 | Peru                         |
| C6  | Otimização de custos com processadoras           | Você renegociou condições comerciais                                                     | <b>não quantificado</b> Sem percentual                                                  | Regional                     |
| C7  | <b>Meios de pagamento para Amazon e Hotmart</b>  | Você desenvolveu e habilitou os métodos locais                                           | <b>não quantificado</b> Sem volume nem conversão                                        | Dois merchants globais       |
| C8  | <b>Otimização de approval rates</b>              | Você trabalhou a otimização com bancos e bandeiras                                       | <b>não quantificado</b> A conquista de maior valor do CV, e a que mais perde sem número | Colômbia + América Central   |
| C9  | Automação de chargebacks                         | Você automatizou o fluxo manual                                                          | <b>não quantificado</b>                                                                 | Colômbia + América Central   |
| C10 | 23 anos de progressão na Credibanco              | De Account Manager a Especialista eCommerce & PSP                                        | <b>não quantificado</b> 23 anos sem um número de carteira                               | Mercado colombiano           |

## Os quatro números que valem mais do que qualquer reescrita do seu CV

### 1 - Approval rate

De quanto para quanto? Um “+3 pontos de aprovação” é o dado mais contratável de todo o seu perfil.

### 2 - Time-to-market

De quantas semanas para quantas?

### 3 - Custos

Qual foi o percentual de redução com as processadoras?

### 4 - Escala da rede

TPV, parceiros fechados, ou quantos dos 38 você mesmo fechou.

*Se você recuperar esses quatro, o seu CV muda de categoria sem mudar uma única experiência.*

## 20 Histórias de Entrevista

Dezoito têm base real no seu CV. Duas ainda não existem e três estão incompletas — **e não as inventamos**. As duas que faltam, crise e fracasso, são justamente as que mais aparecem em entrevistas executivas e as que nenhum CV documenta.

| #  | Competência                        | História                                             | O que você precisa levantar                                                                  |
|----|------------------------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Liderança sem autoridade           | Coordenar 5 áreas para lançar um parceiro            | Um caso pontual: qual parceiro, o que travou, como você destravou                            |
| 2  | Negociação complexa                | Fechar um banco num mercado sem presença             | Escolha um dos 14 e reconstrua a negociação                                                  |
| 3  | Entrada em mercado novo            | Abrir o Peru via Niubiz                              | Quanto tempo levou, que obstáculo regulatório houve                                          |
| 4  | Transformação                      | Automatizar chargebacks                              | Volume antes e depois, tempo economizado                                                     |
| 5  | Inovação                           | Habilitar um APM inexistente na rede                 | Qual foi, por que ninguém tinha feito                                                        |
| 6  | Cliente                            | Habilitar métodos locais para a Amazon               | O que a Amazon exigia que a rede não oferecia                                                |
| 7  | Crescimento comercial              | Crescer a carteira de adquirência                    | Quantos comércios, que crescimento                                                           |
| 8  | Produto                            | Estruturar soluções de e-commerce para PSPs          | Que produto, que adoção                                                                      |
| 9  | Tecnologia                         | Implementar Pay-Out sobre a Transfiya                | Que complexidade técnica teve                                                                |
| 10 | <b>Stakeholder difícil</b>         | Alinhar Compliance à urgência comercial              | Um caso concreto — <b>é a história que mais vão pedir</b>                                    |
| 11 | Decisão estratégica                | Escolher com qual contraparte entrar num mercado     | Como você decidiu, o que descartou                                                           |
| 12 | Gestão da mudança                  | Levar a Credibanco do POS físico ao e-commerce       | Resistência interna, como você lidou                                                         |
| 13 | Gestão de equipe                   | <b>exige validação</b> Não evidenciada no CV         | Você liderou equipe? Sem isso, esta história não existe                                      |
| 14 | Ambiguidade                        | Operar 9 mercados com regras regulatórias diferentes | Um país em que a regra obrigou você a redesenhar                                             |
| 15 | Crise                              | <b>não evidenciada</b> Ausente do CV                 | Alguma queda de serviço, parceiro que caiu, mudança regulatória abrupta?                     |
| 16 | Influência                         | Convencer um banco a habilitar uma capacidade nova   | Qual, e que argumento fechou                                                                 |
| 17 | <b>Aprendizado com um fracasso</b> | <b>não evidenciada</b> Nenhum CV traz                | Escolha um parceiro que não fechou ou um mercado que não deu certo. <b>Você vai precisar</b> |
| 18 | Priorização                        | Escolher quais mercados abrir primeiro entre 9       | O critério usado                                                                             |
| 19 | Resultados                         | Otimização de approval rates                         | O número                                                                                     |
| 20 | Transição de carreira              | Da adquirência local à infraestrutura regional       | A sua narrativa do porquê, em três frases                                                    |

## As 20 Perguntas que Você Vai Ouvir

| #  | Pergunta                                                         | Responda com                                                 | O que estão medindo                         | Armadilha a evitar                             |
|----|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 1  | "Conte a sua trajetória em 3 minutos"                            | O pitch de 2 minutos                                         | Se você sabe editar a própria história      | Narrar em ordem cronológica desde 1996         |
| 2  | <b>"Por que você saiu da Monnet?"</b>                            | O seu motivo de saída, escrito em três frases                | Estabilidade e honestidade                  | Improvisar. Tenha a resposta escrita           |
| 3  | "Quantas pessoas você teve na equipe?"                           | O número real de subordinados diretos, se houve              | Faixa de senioridade                        | Inflar: isso se verifica nas referências       |
| 4  | <b>"Que resultados numéricos você trouxe?"</b>                   | História 19 + os números recuperados                         | Orientação a resultado                      | "Melhoramos muito"                             |
| 5  | "Qual é o seu nível de inglês?"                                  | A verdade, com um nível concreto                             | Requisito duro, inegociável                 | Exagerar: vão testar na ligação seguinte       |
| 6  | "Você geriu P&L ou orçamento?"                                   | O que você de fato geriu: precificação, condições comerciais | Se você pode subir para a faixa de Director | Dizer que sim sem sustentação                  |
| 7  | "Conte uma negociação difícil com um banco"                      | História 2                                                   | Método de negociação                        | Contar o resultado sem o processo              |
| 8  | "Como você abre um mercado novo?"                                | História 3 + o critério da 18                                | Se você tem método ou teve sorte            | Descrever um caso sem generalizar o método     |
| 9  | "Qual meio de pagamento local é o mais difícil de habilitar?"    | História 5                                                   | Profundidade técnica real                   | Resposta genérica                              |
| 10 | "Como você alinha Compliance e Comercial?"                       | História 10                                                  | O que mais falha em fintech regional        | Dizer "com comunicação"                        |
| 11 | "O que você sabe sobre o nosso negócio?"                         | Pesquisa prévia                                              | Preparação                                  | Repetir o site deles                           |
| 12 | "Por que deveríamos contratar você?"                             | Os 3 argumentos de "Por que você"                            | Clareza da proposta de valor                | Listar dez coisas                              |
| 13 | "23 anos num lugar e depois 3 empregos em 7 anos — o que houve?" | História 20                                                  | Estabilidade                                | Ficar na defensiva: é uma pergunta legítima    |
| 14 | "Você está disposto a se mudar?"                                 | A sua decisão de mobilidade, definida antes da entrevista    | Encaixe logístico                           | Dizer "o que for preciso"                      |
| 15 | "Qual é a sua pretensão salarial?"                               | <b>fora do escopo</b> Exige o motor salarial da MyDNA        | Encaixe de faixa                            | Dar um número sem referência de mercado        |
| 16 | "Como você usaria a sua rede aqui?"                              | O Mapa de networking, por empresa                            | Se a rede é real ou declarativa             | Prometer contatos como se fossem seus para dar |
| 17 | "O que você não sabe fazer?"                                     | Uma lacuna real, com o plano para ela                        | Autoconhecimento                            | "Sou perfeccionista"                           |

| #  | Pergunta                                             | Responda com                           | O que estão medindo | Armadilha a evitar                       |
|----|------------------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------|------------------------------------------|
| 18 | "O que você acha de stablecoins, A2A, open finance?" | A sua leitura + o curso de IA          | Atualização         | Fingir uma experiência que você não tem  |
| 19 | <b>"Conte um fracasso"</b>                           | História 17 — <b>hoje você não tem</b> | Maturidade          | Escolher um fracasso alheio ou cosmético |
| 20 | "Onde você se vê em 3 anos?"                         | O seu posicionamento primário          | Ambição coerente    | "Numa posição de liderança"              |

### As cinco que hoje você não consegue responder bem

A 3, a 4, a 5, a 6 e a 19. Quatro se resolvem definindo os dados que hoje faltam no seu CV: equipe, números, inglês e P&L. A quinta — o fracasso — se resolve pensando uma tarde.

## Mapa de Palavras-Chave

### Já estão no seu CV e bem posicionadas

Mantidas como aparecem no seu CV, em espanhol.

Payments Fintech Alianzas estratégicas Redes de pago Adquierecia PSP PayFac Pay-In Pay-Out  
Pagos transfronterizos Cross-Border Payments APM Billeteras digitales Pagos instantáneos Expansión de mercado  
Desarrollo de negocios eCommerce Servicios financieros

### São verdadeiras e não estão escritas — o bloco de maior valor

Cada uma é sustentada por evidência do seu CV, mas não aparece como termo pesquisável. Um recrutador que filtra por essas palavras hoje não encontra você.

Partnerships Business Development LATAM Expansion Market Entry Local Payment Methods Acquiring  
Merchant Acquiring Payment Network Bank Partnerships Payment Orchestration A2A Approval Rate Optimization  
Chargeback Management Regulatory Navigation C-Level Negotiation Go-to-Market

Quase todo o seu CV está escrito em espanhol; quase toda a busca de recrutadores em fintech regional é feita em inglês. Só essa distância já está custando visibilidade para você.

### A desenvolver — pedidas pelos seus cargos-alvo, sem evidência hoje

Team Leadership P&L Ownership English (professional) Portuguese Revenue Quota Salesforce / HubSpot  
Data analytics / BI Embedded Finance

Nenhuma delas diz que falta uma capacidade em você. Dizem que o mercado pede e o seu material não evidencia — que são duas coisas diferentes.

Dez contextos, e três durações para os três que você mais vai usar.

## Recrutador • 30 segundos

*"Sou executivo de pagamentos, com mais de 25 anos no ecossistema latino-americano. Nos últimos anos construí redes de pagamento: faço com que uma fintech consiga cobrar e pagar em países onde antes não conseguia. Fiz isso em nove mercados, negociando com bancos, adquirentes, PSPs e carteiras digitais. Busco liderar a expansão ou as alianças de pagamento de uma empresa que queira crescer na região."*

## Recrutador • 60 segundos

*"Sou executivo de pagamentos, baseado em Bogotá e com atuação regional. Minha carreira tem três camadas que raramente aparecem juntas: vinte e três anos na Credibanco construindo a adquirência e o e-commerce colombiano; quatro anos na EBANX habilitando meios de pagamento locais para merchants globais como Amazon e Hotmart; e os últimos três em infraestrutura de rede, expandindo a rede de pagamentos para nove mercados da América Latina. Isso significa que eu entendo o comércio, o parceiro e a infraestrutura, que são três conversas diferentes. Meu trabalho concreto é transformar relações institucionais em capacidade transacional funcionando. Busco uma função de Head of Partnerships ou de expansão regional em que essa rede e esse método sirvam desde o primeiro mês."*

## Recrutador • 2 minutos — o fechamento que você acrescenta aos 60 segundos

*"Para dar um exemplo concreto: na Monnet, meu mandato era ampliar a cobertura da rede. Isso não se resolve com tecnologia, se resolve com contrapartes. Terminei com relações estratégicas na Colômbia, no Equador, no Peru, na Argentina, no México, na Guatemala, em Honduras e na República Dominicana: com bancos como Guayaquil, Pichincha, Banreservas e Bancolombia; com adquirentes como Niubiz e Credibanco; com carteiras como DEUNA, Yape e Nequi; e com redes de pagamento em espécie como Western Union e Efecty. O que aprendi nesses nove mercados é que toda expansão cai no mesmo ponto: quando Compliance, Operações e Produto não estão alinhados com o Comercial. O meu papel real foi manter essas quatro conversas abertas ao mesmo tempo. É isso que eu trago."*

## Networking • 30 segundos

*"Trabalho com pagamentos há mais de vinte e cinco anos, quase sempre na Colômbia e, nos últimos anos, na região toda. Basicamente, ajudo fintechs a cobrar e pagar em países onde não têm operação própria. Agora estou avaliando o meu próximo passo, e por isso estou conversando com gente do setor para entender o que está se movendo."*

## Hiring manager

*"Se o seu problema é cobertura ou time-to-market de parceiros na LATAM, esse é literalmente o trabalho que venho fazendo. Trago relações já construídas em nove mercados e o método para abrir o décimo."*

## Headhunter

*"Perfil: Head of Payment Partnerships ou Market Expansion, LATAM. Base em Bogotá, atuação regional. Diferencial: rede institucional própria em nove países e passagem completa por adquirência, cross-border e infraestrutura de rede."*

## Explicar a transição ajustar com o seu motivo real de saída

*"O meu ciclo na Monnet se encerrou em agosto. Foram dois anos de expansão regional muito intensos, e o mandato foi cumprido. Estou buscando onde aplicar o mesmo com mais alcance."*

## Entrevista • "fale sobre você"

*"A minha carreira tem um fio só: construir a ponte entre quem tem a infraestrutura de pagamento e quem precisa dela. Começou vinculando comércios na Credibanco e hoje é negociar redes inteiras em nove países. Mudou a escala, não o ofício."*

## Ex-colega

*"Encerrei o meu ciclo na Monnet em agosto. Estou olhando posições de partnerships ou expansão regional em fintech. Se souber de algo, agradeço — e, se quiser que eu conte o que vi nesses anos nos nove mercados, com prazer."*

## Apresentação informal

*"Trabalho com meios de pagamento. Quando você compra algo pela internet e pode pagar pelo app do seu banco ou em dinheiro numa loja de bairro, alguém teve que montar isso. Esse alguém sou eu."*

## Dez títulos

1. **Payment Partnerships & Network Expansion | LATAM | Fintech · Acquiring · Cross-Border** Recomendado
2. Executivo de Pagamentos LATAM | Alianças com Bancos, PSPs e Carteiras Digitais | 25+ anos
3. Head of Payment Partnerships LATAM | Local Payment Methods · Pay-In / Pay-Out
4. Payments Executive | Market Entry & Expansion in 9 LATAM markets
5. Alianças Estratégicas de Pagamento | Adquirência · APM · Cross-Border | Bogotá
6. Payment Network Manager LATAM | Bank & Wallet Partnerships | Fintech Growth
7. Construo redes de pagamento na América Latina | Partnerships · Expansão · Fintech
8. Payments & Fintech Executive | 25+ anos | Colômbia + LATAM | Acquiring · PSP · PayFac
9. Business Development LATAM | Payments Infrastructure & Strategic Alliances
10. Local Payment Methods & Network Expansion | ex-EBANX, ex-Credibanco

O primeiro é bilíngue na prática — os termos que o recrutador busca estão em inglês —, cobre função, região e setor, e não prende você em “gerente de alianças”.

## Estratégias para o “Sobre”

### A - A rede como ativo

Abre com os 9 mercados e as 38 contrapartes. Para vagas de partnerships e expansão. A mais forte e a recomendada.

### B - As três camadas

Abre com a trajetória adquirência → cross-border → infraestrutura. Para empresas que precisam de alguém que entenda o ecossistema inteiro.

### C - O problema que você resolve

Abre com “toda expansão na LATAM cai no mesmo ponto”. Para funções de estratégia e para chamar a atenção de fundadores.

## Ajustes por experiência

### Monnet

Troque o título visível por “Strategic Payments Network Manager — LATAM (9 markets)”.

### EBANX

Coloque Amazon e Hotmart na primeira linha. Hoje estão enterradas no terceiro tópico.

### Credibanco

Condense 23 anos em 4 linhas de impacto. Hoje ocupa o mesmo espaço dos seus cargos regionais recentes e disputa com eles a atenção do leitor.

### Open to Work

Ative com os cargos 1 a 8 e com os mercados que você definir para a sua busca.

## Termos com que um recrutador vai procurar você

payment partnerships LATAM

head of partnerships fintech

local payment methods

pay-in pay-out LATAM

acquiring Colombia

cross-border payments LATAM

payment network manager

market expansion fintech LATAM

bank partnerships payments

PSP PayFac Colombia

## Três Estratégias de CV

Nenhuma inventa uma carreira diferente. As três contam os mesmos 30 anos; o que muda é o que vai na primeira linha e o que é condensado.

|                         | CV1 Núcleo                                                 | CV2 Adjacente                                                 | CV3 Estratégico                                             |
|-------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>Título</b>           | Payment Partnerships & Network Expansion Executive — LATAM | Business Development & Market Entry Executive — Fintech LATAM | Channel & Ecosystem Executive — Payments Technology         |
| <b>Cargos-alvo</b>      | 1, 2, 3, 4, 11                                             | 5, 7, 15, 19, 25                                              | 17, 21, 23, 12                                              |
| <b>Setores</b>          | Infra de pagamentos, PSPs, cross-border                    | Fintech, wallets, marketplaces, iGaming                       | Fornecedores: Fiserv, ACI, Marqeta, Paymentology            |
| <b>Resumo executivo</b> | A rede de 38 contrapartes em 9 mercados, na primeira linha | A capacidade de abrir mercado sem estrutura própria           | A rede institucional como canal de distribuição             |
| <b>O que destacar</b>   | Monnet e PayValida na frente                               | Os 9 mercados e o método de entrada                           | Os 14 bancos e as bandeiras: Visa, Mastercard, Amex, Diners |
| <b>O que reduzir</b>    | Credibanco em 4 linhas                                     | O detalhe técnico de APM                                      | O detalhe de aquisição local                                |
| <b>Palavras-chave</b>   | Partnerships · LPM · Payment Network                       | Market Entry · LATAM Expansion · GTM                          | Channel · Alliances · Ecosystem                             |
| <b>Empresas</b>         | As 38 core                                                 | Adjacentes + marketplaces + iGaming                           | Fiserv, ACI, Visa, Amex, Marqeta, Paymentology              |

# Por Que Você

Os seus dez argumentos de contratação, ordenados pelo impacto no mercado — não pela cronologia.

| #  | Argumento                                                                                                                             | Evidência                                     |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 1  | <b>Trago uma rede institucional ativa em 9 países</b> — 38 contrapartes entre bancos, adquirentes, PSPs, carteiras e redes de espécie | Lista nominal no CV <span>dado</span>         |
| 2  | <b>Passei pelas três camadas do ecossistema de pagamentos:</b> adquirência, cross-border e infraestrutura de rede                     | Credibanco · EBANX · Monnet <span>dado</span> |
| 3  | <b>Conheço o mercado colombiano há 30 anos</b> , desde antes de existir o e-commerce local                                            | 1996–2026 <span>dado</span>                   |
| 4  | <b>Habilitei meios de pagamento locais para merchants globais de primeira linha</b>                                                   | Amazon, Hotmart <span>dado</span>             |
| 5  | Abri mercados sem estrutura própria, via parceiro local                                                                               | 9 mercados; Peru via Niubiz <span>dado</span> |
| 6  | Negocio com o C-Level de instituições financeiras, que é onde toda expansão trava                                                     | Declarado <span>dado</span>                   |
| 7  | Alinho Compliance, Produto, Tecnologia e Comercial — o ponto exato em que as expansões fracassam                                      | O seu diferencial declarado <span>dado</span> |
| 8  | Reduziu o tempo de lançamento de novos parceiros                                                                                      | <span>sobe de nível com o número</span>       |
| 9  | Trabalhei a otimização de approval rates, a métrica que mais mexe na margem de um PSP                                                 | <span>sobe de nível com o número</span>       |
| 10 | Continuo me atualizando: formação em IA generativa em andamento, aos 30 anos de carreira                                              | Curso 2026 <span>dado</span>                  |

## Se você só pudesse dizer três coisas

### 1 - A rede

Trago uma rede de 38 contrapartes institucionais em 9 países, que poupa à empresa de seis a dezoito meses de abertura de mercado.

### 2 - As três camadas

Sou um dos poucos que operaram as três camadas do ecossistema de pagamentos: o comércio, o merchant global e a infraestrutura de rede.

### 3 - A execução

Meu trabalho não é fechar acordos, é fazer com que funcionem: alinhar Compliance, Operações, Produto e Comercial até o método estar vivo em produção.

| Prio. | Canal                          | Objetivo                                                      | Cadência          | Métrica                                          |
|-------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------|
| 1     | Rede atual                     | Transformar 38 contrapartes e 4 ex-empregadores em indicações | 8 por semana      | Conversas mantidas e indicações geradas          |
| 2     | Contato direto com a empresa   | Chegar antes de a vaga ser publicada                          | 6 por semana      | Taxa de resposta (meta realista: 20-30%)         |
| 3     | Headhunters / executive search | Entrar no pipeline de buscas confidenciais                    | 2 por semana      | Consultorias com o seu perfil ativo              |
| 4     | Marca pessoal no LinkedIn      | Ser encontrado pelas suas palavras-chave                      | 1 post por semana | Visualizações de perfil e buscas de recrutadores |
| 5     | Candidatura direta             | Cobertura de base                                             | 5 por semana      | Candidaturas com acompanhamento                  |

## Por que nesta ordem

No seu perfil, o canal 1 vale mais do que o 5. Um executivo sênior de partnerships com 38 contrapartes citadas **não consegue emprego se candidatando**: consegue porque alguém que o viu negociar o indica. A candidatura direta é o seu canal de menor conversão, e por isso é o último — não o primeiro, que é onde a maioria começa.

## Sua rotina semanal

### Segunda-feira

5 vagas prioritárias identificadas e candidaturas feitas; revisão das 55 páginas de vagas.

### Terça-feira

4 conversas com a sua rede atual.

### Quarta-feira

3 contatos frios com empresas core e 1 headhunter.

### Quinta-feira

1 publicação no LinkedIn e mais 4 conversas de rede.

### Sexta-feira

Acompanhamento de todos os processos abertos e atualização do seu painel.

## Plano de 30 dias

### Semana 1 - Consertar a base

Definir os sete dados que hoje faltam no seu CV. Incluir graduação e idiomas. Recuperar os 4 números. Reescrever o título do LinkedIn.

### Semana 2 - Ativar a rede

Os 12 movimentos dos blocos 1 e 2 do Mapa de networking. Primeira publicação no LinkedIn.

### Semana 3 - Ir ao mercado

Os 8 movimentos restantes. Primeiras 10 candidaturas. Contato com 2 consultorias de busca.

### Semana 4 - Sustentar e medir

Rotina completa em andamento. Revisar qual canal gerou respostas reais e levar o seu tempo para lá.

## **As 5 coisas que você precisa fazer primeiro**

### **1 - Graduação e inglês no CV, hoje**

É o ajuste de maior impacto e menor esforço de todo este plano: dois campos que podem estar eliminando você antes que alguém leia a sua experiência.

### **2 - Recuperar os 4 números**

Approval rate, time-to-market, custos e escala da rede.

### **3 - Trocar o título do LinkedIn**

Pela opção 1 da seção LinkedIn.

### **4 - Conversar com 3 pessoas da sua rede nesta semana**

Sem pedir emprego.

### **5 - Escrever o seu motivo de saída da Monnet**

Em três frases, e ensaiar.

# Seu Mapa de Empregabilidade

A síntese. Não introduz nenhum fato novo — organiza o que as outras seções encontraram, e se lê em menos de cinco minutos.

## Quem é você, profissionalmente?

O executivo que transforma relações institucionais em infraestrutura de pagamentos funcionando. Trinta anos no ecossistema de pagamentos latino-americano, com passagem completa pelas suas três camadas: adquirência local, cross-border para merchants globais e infraestrutura de rede regional.

## Qual é o seu principal valor de mercado?

Uma rede ativa de 38 contrapartes institucionais em 9 países, e o método comprovado para construir a de número 39. Isso poupa a uma empresa de seis a dezoito meses de abertura de mercado — tempo que não se compra com orçamento.

## Seus 3 melhores caminhos

### 1 - Head of Payment Partnerships / Network, LATAM

Onde a evidência é mais densa.

### 2 - Head of Market Expansion, fintech LATAM

O mesmo músculo, com embalagem de crescimento.

### 3 - Channel / Ecosystem em fornecedor de tecnologia

O caminho menos óbvio e o menos disputado: ali a sua rede não é antecedente, é o produto.

## Suas 5 áreas de desenvolvimento

Documentação de resultados com números · nível de inglês declarado · evidência de liderança de pessoas · graduação visível · exposição ao Brasil e ao português.

**Quatro das cinco são de documentação, não de capacidade.**

## A cadeia completa

|                       |                                                                                                                         |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>DNA</b>            | Construtor de redes de pagamento institucionais                                                                         |
| <b>POSICIONAMENTO</b> | <b>Payment Network &amp; Partnerships Executive — LATAM</b>                                                             |
| <b>CARGOS</b>         | 30 cargos: 15 core · 10 adjacentes · 5 stretch                                                                          |
| <b>SETORES</b>        | Infra de pagamentos · PSP · cross-border · fintech B2B                                                                  |
| <b>GEOGRAFIAS</b>     | Colômbia como base; Equador, Peru, México, América Central e República Dominicana com evidência própria                 |
| <b>EMPRESAS</b>       | 100 verificadas: 38 core · 37 adjacentes · 25 exploratórias — começando pelas 12 em que você já é contraparte conhecida |
| <b>VANTAGENS</b>      | Rede de 38 contrapartes · três camadas do ecossistema · 30 anos de Colômbia                                             |
| <b>LACUNAS</b>        | Números · inglês · graduação · evidência de equipe                                                                      |
| <b>ESTRATÉGIA</b>     | A rede primeiro, a candidatura por último                                                                               |

## O Que Fazer Amanhã

Um plano de quarenta páginas que ninguém abre é um plano que falhou. Esta seção existe exatamente para impedir isso.

### Hoje — menos de 30 minutos

Inclua no seu CV a sua **graduação** e o seu **nível de inglês**. Duas linhas.

São campos obrigatórios na maioria dos formulários e filtros automáticos. Você deixa de ser descartado por um campo vazio antes que alguém leia os seus 30 anos. Esforço: 15 minutos.

### Amanhã — 3 ações

#### 1 - Trocar o título do LinkedIn

10 minutos. Torna você encontrável pelos termos em inglês que hoje você não tem.

#### 2 - Escrever a resposta a “por que você saiu da Monnet?”

20 minutos. Vão perguntar em todas as entrevistas.

#### 3 - Escrever para dois ex-colegas da EBANX ou da Credibanco

15 minutos. Peça 20 minutos de conversa: é o seu canal de maior conversão.

### Esta semana — 5 prioridades

1. Recuperar os 4 números do Banco de conquistas — procure em e-mails, apresentações e relatórios antigos.
2. Fazer os 8 movimentos do bloco 1 de networking.
3. Reescrever a EBANX com Amazon e Hotmart na primeira linha.
4. Condensar a Credibanco de 8 tópicos em 4 linhas de impacto.
5. Candidatar-se nas páginas de vagas das 12 empresas em que você já é contraparte conhecida.

### Este mês — 5 objetivos

1. Ter as três versões de CV prontas e em uso.
2. Manter 20 conversas reais com a sua rede.
3. Publicar 4 conteúdos no LinkedIn sobre pagamentos na LATAM — você é uma das poucas pessoas que podem falar com autoridade sobre nove mercados ao mesmo tempo.
4. Ter 3 processos seletivos ativos.
5. Definir a sua decisão sobre mobilidade e inglês: dessas duas respostas depende se o seu mercado são 100 empresas ou 60.

### SEU PRIMEIRO MOVIMENTO

**Abra o seu CV agora e acrescente duas linhas: a sua graduação e o seu nível de inglês.**

Quinze minutos. É a única coisa desta lista que pode estar custando entrevistas a você hoje, sem que você saiba.