GERMAN DARIO VERON

Product Manager | Product Owner | Fintech & Payments | Digital Products
germandarioveron@gmail.com · +49 179 1687531 · linkedin.com/in/germandarioveron
Ciudadano español (UE) · Remoto desde Alemania (CET) · Español nativo | Inglés B2

RESUMEN

Product Manager & Owner con +2 años de experiencia liderando productos de pagos en Fintech (API Checkout, BNPL y Soluciones B2B) y con +10 años de trayectoria en Procesos, Operaciones y CX en LATAM, incluido Mercado Libre. Foco en conversión, experiencia de pago e integraciones, con IA aplicada a Producto.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Personal Pay (Argentina, Fintech, ~3M usuarios) Ene 2025 - Ago 2026
Product Manager | Product Owner API Checkout

Logros destacados:

- Lideré API Checkout desde la etapa de desarrollo hasta producción, junto a un equipo multidisciplinario (Tech Lead, Devs, QA y UX), llevándolo a representar ~90% del revenue de la línea B2B (QR Seller, POS, Link de Pago y API Checkout).
- Lideré el lanzamiento de BNPL como nuevo medio de pago en Tienda Personal junto a Lending, Riesgo y Fraude: capté transacciones que antes se pagaban con tarjeta de crédito y subí el ticket promedio un 80%, con más volumen y revenue de Lending.
- Detecté en el análisis del funnel de conversión que el caso de saldo insuficiente concentraba ~20% del total y lo reduje al ~5% al impulsar Extra Pay, que completa el faltante con un préstamo.
- Lideré el proyecto de robustecimiento de la API y el desarrollo de un Developer Portal junto a un partner estratégico (Conexa), habilitando +10 comercios nuevos integrados por mes.

Responsabilidades:

- Definí la visión y la estrategia de producto de API Checkout, identificando oportunidades de crecimiento alineadas a los OKRs y priorizando el backlog y el roadmap con KPIs de producto, negocio y experiencia.
- Gestioné stakeholders internos (Negocio, Marketing, Operaciones, Finanzas) y externos (ecosistema Personal y partners) en la integración de 3 flujos: Tienda Personal, Recargas y Pago de Servicios.
- Realicé discovery y análisis del funnel de conversión con Google Analytics en los flujos de pago y BNPL, para maximizar la conversión y mejorar el diseño.

Personal Pay (Argentina, Fintech, ~10k sellers) Abr 2024 - Dic 2024
Product Owner Soluciones Core B2B

Logros destacados:

- Lancé el seguimiento de pedidos de Kit QR y POS (integración con Andreani y widget en la app), reduciendo de ~10% a ~1% (-9 p.p.) la participación del motivo “estado de mi pedido” en las detracciones del NPS B2B. El widget fue reutilizado en B2C para tarjetas prepagas físicas.
- Implementé la ingesta de datos y logs de Colaboradores (venta de recargas y cobro QR), habilitando por primera vez la medición y el análisis de uso del producto.

Responsabilidades:

- Gestioné el backlog de soluciones transversales B2B (tracking de pedidos, compra de POS, Tax Calculator, Colaboradores y Facturas) para sellers y los productos de QR, POS y Link de Pago.
- Gestioné la relación con Andreani como socio logístico externo, definiendo contratos, conexión y APIs para integrar los estados de seguimiento de pedidos de Kit QR y POS.
- Prioricé el backlog entre los pedidos de QR, POS y Link de Pago según métricas e impacto.

Mercado Libre (LATAM, E-commerce, ~90k sellers en Fulfillment) Mar 2022 - Feb 2024
Analista Sr. de Customer Experience y Mejora Continua

Logros destacados:

- Reduje la tasa de contacto (CR) de Inventario de ~18% (promedio Q1.22) a ~10% (promedio Q4.23), una baja de ~44%, con análisis de datos en SQL (BigQuery) y mejoras de experiencia.
- Lideré la Bonificación por Riesgo Seller, que habilitó resolver casos de bajo riesgo desde Customer Service sin derivar a Operaciones, con un ahorro de ~USD 30k por mes en costo operativo.
- Detecté que ~90% de los productos informados como extraviados en bodega se resolvían en 24hs y rediseñé el aviso con esa espera, reduciendo contactos innecesarios en toda LATAM.

Responsabilidades:

- Fui owner del CR de Inventario y gestioné las metas de CR y NPS Relacional, con checkpoints mensuales a Producto, Operaciones, Customer Service, Growth y líderes de CX LATAM, explicando variaciones y proponiendo mejoras.
- Analicé grandes volúmenes de datos con SQL (BigQuery) y tableros de Tableau para detectar las causas de los contactos de sellers.
- Inicié el discovery de Productos Dañados para reducir contactos de sellers.

Experiencia previa:

- **Gire S.A.** | Especialista de Operaciones Digitales | Analista Sr. de Operaciones Digitales | Analista Sr. de Procesos (2019 - 2022): Integraciones digitales con billeteras virtuales y rediseño de procesos.
- **Sullair Argentina** | Analista SSr. de Procesos (2017 - 2019)
- **Copicyn** | Analista de Planificación y Desarrollo (2014 - 2017)
- **General Motors Argentina** | Business Analyst (2012 - 2014)

IA APLICADA

Análisis de feedback con IA: Construí con Claude Code y n8n un buscador de reseñas de Google Play y un flujo semanal que clasifica opiniones con IA y envía un informe de oportunidades.
Agente de priorización de bugs: Desarrollé un agente de IA que prioriza bugs de Jira (1 a 5) y avisa al PM de los críticos; medí su precisión con Evals contra un golden dataset.

EDUCACIÓN

Ingeniero Industrial, Universidad Argentina de la Empresa (UADE), Argentina, 2018

CERTIFICACIONES Y CURSOS

- Empower Digital Product Leaders + IA Aplicada, ITtude
- Scrum Foundation (SFPC), CertiProf
- Design Thinking, Red Innova Live Learning
- Negociaciones Efectivas, Bocanera & Asociados
- Habilidades en Gestión de Liderazgo, Universidad Siglo 21

HABILIDADES

Producto: Product Management · Product Ownership · Product Strategy · Product Vision · Product Discovery · Roadmap · OKRs · KPIs · Backlog Management · Prioritization · User Stories · Stakeholder Management · Go-to-Market · Product Launch · A/B Testing · Agile · Scrum
Datos: Product Analytics · Funnels · Data-driven · Google Analytics (GA4) · SQL (BigQuery) · Looker · Tableau
Herramientas: Jira · Confluence · Figma · Miro · Notion

IDIOMAS

Español: Nativo | Inglés: Upper Intermediate (B2)