

← Investisseurs

ÉQUIPE

Qui construit, qui vend, et qui n'est pas une personne.

Les humains d'abord, avec leurs rôles réels. Puis la direction exécutive en IA, nommée pour ce qu'elle est.

Les humains

Trois personnes. Une à plein temps et deux associés qui tiennent le commercial et la pratique du talent.

CM

Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de CEMI

Carlos a fondé skaiils et a livré la plateforme de bout en bout — produit, ingénierie, contenu multilingue et intégration des normes — à la vitesse d'une petite équipe, avec un développement natif de l'IA. Sa pratique couvre l'entrepreneuriat technologique, la HR-tech régionale en Amérique latine et en Ibérie, et un travail approfondi d'intégration de l'IA dans les initiatives de CEMI. Il soutient que l'éducation porte sur l'expérience d'apprentissage et non sur celle d'enseignement, et que le sens de l'IA au travail est l'augmentation et non le remplacement: ces deux convictions se lisent dans la façon dont les deux couches de ce produit sont tracées.

ASSOCIÉS

Ydarlis Gissel Cabrera Grullón

Associée · Directrice commerciale

Deux décennies en vente, médias numériques, partenariats stratégiques et validation produit, auprès de chaînes de télévision, de réseaux de radio, de groupes médias et de plateformes de livraison. Dirige la stratégie commerciale, les partenariats de distribution et la validation produit-marché en Amérique latine.

José Manuel Benavent

Associé · Expert en talents

Pratique du talent et du développement des personnes : recrutement, développement organisationnel, ingénierie de formation et conseil RH en Espagne et en Amérique latine. Conseille la stratégie produit talent et maintient les référentiels de compétences alignés sur la pratique réelle du recrutement.

Ce que le tour recrute

Les premiers recrutements sont précisément l'écart que ce tour existe pour combler.

 2 à 3 ingénieurs

 Un responsable commercialisation

 Un généraliste du succès client

Des conseillers
stratégiques (HR-
tech et éthique
de l'IA)



DIRECTION EXÉCUTIVE EN IA

Une mesure rigoureuse, une transformation réelle, à grande échelle

La direction de Skails est conçue pour échapper au piège dans lequel tombe toute plateforme de compétences : choisir entre rigueur scientifique, transformation réelle et échelle commerciale, en sacrifiant discrètement deux au profit d'une. L'équipe est composée autour de tensions productives — la volonté de Noé Fontaine-Adékunlé d'outiller les apprenants à grande échelle et de faire croître l'entreprise, l'exigence de Daniela Yamamoto-Cole d'une science des personnes valide et défendable, sans indicateurs de complaisance, et l'élan d'Arjun Solberg-Quispe pour rendre cette science déployable grâce à une évaluation psychométriquement solide et à des agents. La plupart des plateformes livrent de l'engagement déguisé en mesure. Skails est conçue pour que rigueur, transformation et échelle se composent au lieu de s'opposer : la Chief Learning & People-Science Officer rend la croissance du CEO crédible, le CTO rend sa science déployable, et la CMO transforme des résultats mesurés en adoption plutôt qu'en battage — le tout discipliné par un CFO qui tarife l'évaluation pour une économie durable, à la cadence tenue par la COO, le CHRO faisant des équipes et des agents d'IA de l'entreprise la première preuve de la méthode. L'avantage qu'aucun ne détient seul : une mesure digne de confiance, une transformation que l'on ressent et une entreprise qui passe à l'échelle, en même temps.

Ce sont des personas de direction en IA originales — ni des personnes réelles, ni jamais présentées comme telles. Elles donnent voix aux perspectives stratégiques qui façonnent le produit, et elles sont annoncées comme IA partout où elles apparaissent. Transparentes par construction.

Les dirigeantes et dirigeants en IA ne détiennent aucune part, ne perçoivent aucune rémunération et ne figurent dans aucune table de capitalisation, ni dans la synthèse du tour, ni dans la table de dilution, ni dans la demande. Ce sont un instrument produit et éditorial, non une affirmation sur les effectifs.

Noé Fontaine-Adékunlé

Directeur Général, Skaills

« Les compétences que vous pouvez prouver sont des compétences que vous pouvez développer — pour tout le monde. »

Saanvi Bergström-Diallo

Directrice des opérations, Skaills

« Un programme qui ne livre pas à cadence est une promesse qui ne tient pas. »

Lukas Mbatha-Ortega

Directeur Financier, Skaills

« Tarifez l'évaluation, pas l'engouement — sinon le modèle s'effondre à l'échelle. »

Freya Nguyen-Okafor

Directrice Marketing, Skaills

« Comble le déficit de compétences que les gens ressentent, et la croissance suit. »

Arjun Solberg-Quispe

Directeur Technique, Skaills

« Un score que tu ne peux pas défendre est un nombre que tu ne devrais pas livrer. »

Mei Ferraro-Abara

Directrice des Ressources Humaines et des Talents, Skaills

« Nous sommes notre première étude de cas — personnes et agents, grandissant ensemble. »

**Daniela
Yamamoto-Cole**

Directrice de
l'Apprentissage et des
Sciences des Personnes,
Skaills

*« Mesurez ce qui
compte, avec rigueur
— sinon vous ne
faites que décorer
des suppositions. »*

Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de CEMI

skaills est une initiative de CEMI — Collectively Enhanced Multiple Intelligence.

Kit investisseurs de skaills.ai

📄 Télécharger ce document en PDF

✉ invest@skaills.ai

📁 business@skaills.ai

🔗 Kit investisseurs du groupe CEMI.ai

🔗 Dossier institutionnel CEMI