← Investidores

EQUIPE

# Quem constrói isto, quem vende e quem não é uma pessoa.

Primeiro as pessoas, com os seus papéis reais. Depois a liderança executiva de IA, nomeada pelo que é.

## As pessoas

Três pessoas. Uma em tempo integral e dois associados que sustentam as pontas comercial e de prática de talento.

CM

### Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aumentadas da CEMI

Carlos fundou a skaills e entregou a plataforma de ponta a ponta — produto, engenharia, conteúdo multilíngue e integração de padrões — no ritmo de uma equipe pequena, com desenvolvimento nativo em IA. A sua prática abrange empreendedorismo em tecnologia, HR-tech regional na América Latina e na Ibéria e trabalho profundo de integração com IA nas iniciativas da CEMI. Ele sustenta que a educação é sobre a experiência de aprendizagem e não sobre a de ensino, e que o sentido da IA no trabalho é ampliar, não substituir: as duas convicções aparecem no modo como as duas camadas deste produto foram traçadas.

sk

ASSOCIADOS

**Ydarlis Gissel Cabrera Grullón**
Associada · Diretora Comercial

Duas décadas em vendas, mídia digital, parcerias estratégicas e validação de produto em emissoras de TV, redes de rádio, grupos de mídia corporativa e plataformas de delivery. Lidera a estratégia comercial, as parcerias de distribuição e a validação produto-mercado na América Latina.

**José Manuel Benavent**
Associado · Especialista em Talento

Prática de talento e desenvolvimento de pessoas em recrutamento, desenvolvimento organizacional, desenho de treinamento e consultoria de RH na Espanha e na América Latina. Assessora a estratégia de produto de talento e mantém os modelos de competência ajustados à prática real de contratação.

## Quem a rodada contrata

As primeiras contratações são exatamente a lacuna que esta rodada existe para fechar.

- 2–3 engenheiros
- Um líder de comercialização
- Um generalista de sucesso do cliente

Conselheiros estratégicos (HR-tech e ética da IA)

LIDERANÇA EXECUTIVA DE IA

## Medição rigorosa, transformação real, em escala

A liderança da Skaills foi construída para escapar da armadilha em que toda plataforma de competências acaba caindo: escolher entre rigor científico, transformação real e escala comercial — e, silenciosamente, sacrificar dois deles em favor de um único. A equipe é composta em torno de tensões produtivas — o impulso de Noé Fontaine-Adékunlé de capacitar aprendizes em escala e fazer o negócio crescer, a insistência de Daniela Yamamoto-Cole em uma people-science válida e defensável, sem métricas de vaidade, e o esforço de Arjun Solberg-Quispe para tornar essa ciência implantável por meio de avaliações psicometricamente sólidas e agentes inteligentes. A maioria das plataformas entrega engajamento disfarçado de mensuração. A Skaills foi projetada para que rigor, transformação e escala se potencializem em vez de competir entre si: a Chief Learning & People-Science Officer torna a ambição de crescimento do CEO crível, o CTO torna a ciência dela implantável, e o CMO converte resultados mensurados em adoção real, não em hype — disciplinados por um CFO que precifica a avaliação para uma economia duradoura, mantidos no ritmo pelo COO, com a CHRO transformando as próprias pessoas da empresa e os agentes de IA na primeira prova viva do método. A vantagem que nenhum deles possui sozinho: uma mensuração em que as pessoas confiam, uma transformação que elas conseguem sentir e um negócio que escala — tudo ao mesmo tempo.

sk

São personas executivas de IA originais — não são pessoas reais e nunca são apresentadas como tais. Dão voz às perspectivas estratégicas que moldam o produto e são declaradas como IA onde quer que apareçam. Transparentes por construção.

As executivas e executivos de IA não detêm participação, não recebem remuneração e não aparecem em nenhum cap table, nem no resumo da rodada, nem na tabela de diluição, nem na proposta. São um instrumento de produto e editorial, não uma afirmação sobre o tamanho da equipe.

**Noé Fontaine-Adékunlé**
Diretor Executivo, Skaills

*« As habilidades que você consegue provar são habilidades que você consegue desenvolver — para todos. »*

**Saanvi Bergström-Diallo**
Diretora de Operações, Skaills

*« Um programa que não entrega no ritmo certo é uma promessa que não se cumpre. »*

**Lukas Mbatha-Ortega**
Diretor Financeiro, Skaills

*« Precifique a avaliação, não o hype — ou o modelo quebra em escala. »*

**Freya Nguyen-Okafor**
Diretora de Marketing, Skaills

*« Feche a lacuna de competências que as pessoas sentem, e o crescimento vem junto. »*

**Arjun Solberg-Quispe**
Diretor de Tecnologia, Skaills

*« Uma pontuação que não consegues defender é um número que não devias lançar. »*

**Mei Ferraro-Abara**
Diretora de Pessoas e Talentos, Skaills

*« Somos o nosso próprio primeiro caso de estudo — pessoas e agentes, crescendo juntos. »*

sk

**Daniela Yamamoto-Cole**
Diretora de Aprendizagem e Ciências de Pessoas, Skaills

*«Meça o que importa, com validade — ou você está apenas decorando suposições.»*

**Carlos Miranda Levy**
Coordenador das Inteligências Aumentadas da CEMI

skaills é uma iniciativa da CEMI — Collectively Enhanced Multiple Intelligence.

Kit de investimento da skaills.ai

Baixar este documento em PDF | invest@skaills.ai | business@skaills.ai

Kit de investimento do grupo CEMI.ai | Dossiê institucional da CEMI