



URS KAYKY GOMES

PRODUCT MANAGER – AI & DIGITAL PRODUCTS

Product Manager mit über 10 Jahren Erfahrung in Enterprise Sales und Business Development. Ich verbinde Produktstrategie, Künstliche Intelligenz und kommerzielles Denken, um innovative digitale Produkte erfolgreich im Markt zu etablieren und nachhaltigen Business Value zu schaffen.

ÜBER MICH

Product Manager mit Fokus auf AI- und digitale Produkte sowie über 10 Jahren Erfahrung in Enterprise Sales, Business Development und Telekommunikation. Ich verbinde Product Strategy, Go-to-Market und Stakeholder Management mit einer ausgeprägten kommerziellen Denkweise, um innovative digitale Produkte erfolgreich im Markt zu etablieren und nachhaltigen Business Value zu schaffen.

MEINE INTERESSEN

- Künstliche Intelligenz & Innovation – Begeisterung für technologische Entwicklungen und digitale Lösungen
- Kunst & Kultur – Kreativität und Inspiration durch neue Perspektiven
- Reisen – Offenheit für Menschen, Kulturen und neue Denkweisen
- Kochen – Kreativität, Experimentierfreude und Präzision
- Formel 1 – Performance, Teamwork und datenbasierte Entscheidungen

KONTAKT

+41 79 919 29 99
urs.gomes@proton.me
Freilagerstrasse 5, 8047 Zürich
[linkedin.com/in/urskaykygomes](https://www.linkedin.com/in/urskaykygomes)

FACHKOMPETENZEN

Product Management:

Product Strategy, Product Discovery, Roadmaps, Go-to-Market, Product Backlog, Feature Prioritization

AI & Digital Products:

Generative AI, AI Solutions, AI Product Management, LLM Workflows, Prompt Engineering, AI Solutions

Data & Analytics:

SQL, Python, Power BI, BigQuery, Data-driven Decisions

CRM & Business Tools:

Salesforce, Dynamics 365, Microsoft 365, Google Workspace

Business, Sales & Leadership:

Stakeholder Management, Enterprise Sales, Business Development, Cross-functional Leadership, Agile Collaboration, C-Level Communication

ARBEITSERFAHRUNG

BE BRAVE AG – AI PRODUCT MANAGER / SENIOR SALES MANAGER

JUNI 2025 - JUNI 2026

- Mitwirkung bei der Entwicklung und Markteinführung von EAGEL GPT von der Produktidee bis zum Go-to-Market.
- Unterstützung bei Produktstrategie, Roadmaps und Priorisierung neuer Features.
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Nutzeranforderungen zur Identifikation neuer Produktpotenziale.
- Übersetzung von Kundenanforderungen in skalierbare AI-Lösungen gemeinsam mit Engineering, Design und Management.
- Beratung von Unternehmen zu AI- und Digital-Transformation-Lösungen.
- Aufbau und Betreuung von Enterprise-Kunden sowie Durchführung von C-Level-Präsentationen.

SUNRISE AG – STORE AGENT

DEZEMBER 2021 - MAI 2025

- Brückenfunktion zwischen Kundenbedürfnissen, Technologie und Business Value; aktive Mitgestaltung von Service-Optimierungsprozessen auf Filialebene.
- Systematische Identifikation wiederkehrender Nutzerprobleme und Ableitung strategischer Produkt- und Positionierungs-Insights für interne Stakeholder.

MOBILEZONE AG – STV. FILIALLEITER

MAI 2014 - NOVEMBER 2021

- Führung und Entwicklung von Verkaufsteams mit voller Umsatz-, Performance- und KPI-Verantwortung.
- Steigerung der Filialeffizienz durch strukturiertes Coaching, gezieltes Onboarding und Prozessoptimierungen

FUST AG – STV. FILIALLEITER

AUGUST 2012 - FEBRUAR 2014

- Unterstützung der Filialleitung im operativen Tagesgeschäft
- Umsetzung von Verkaufs- und Servicekonzepten
- Mitarbeitendenkoordination und Zielerreichung

AUSBILDUNG

KV BUSINESS SCHOOL ZÜRICH

September 2023 - Juni 2024

Ausbildung als Dipl. Product Manager (inkl. Digital Marketing)

EBA ELEKTRIZITÄTS- UND WASSERWERK WETTINGEN

August 2010 - August 2012

Ausbildung als Detailhandelsassistent EBA

SPRACHEN

- Deutsch: Muttersprache
- Portugiesisch: Muttersprache
- Italienisch: Sehr gute Kenntnisse; Sprachaufenthalt Sizilien, Italien
- Spanisch: Sehr gute Kenntnisse; Sprachaufenthalt Santiago, Chile
- Englisch: Sehr gute Kenntnisse; Sprachaufenthalt San Diego, USA