

OBJETIVO

Atuar em Gerenciamento de Projetos e Programas de Marketing e Tecnologia com ênfase no Relacionamento com Clientes, Desenvolvimento de Novos Negócios e Organização de Processos.

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

- Comprovada experiência em planejamento de projetos de Marketing Interativo, Soluções Business Intelligence incluindo implementação de Balance ScoreCard, Campanhas de Incentivo para Varejo e Canal, Pesquisas de Marketing para o mercado de consumo de eletrônicos.
- Alta capacidade para desenvolver propostas de negócios complexas e negociar contratos nos mercados de Tecnologia da Informação e com agências de Comunicação e Marketing.
- Conhecimentos avançados de Gerenciamento de Projetos baseado nos padrões do PMI®, membro e voluntário do PMI® Chapter São Paulo desde março de 2007.
- Especialização em Marketing Internacional e Planejamento Estratégico com certificado CEM (*Certificate in Executive Management*) pela *University of La Verne* (ULV, La Verne, CA - USA) em 2007.
- Experiência no relacionamento e desenvolvimento de projetos para grandes empresas no Brasil e América Latina como Microsoft, Nokia, Intel, Samsung, Banco Itaú, Voith Siemens, American Express etc.
- Mais de 5 anos na liderança e desenvolvimento de equipes de Desenvolvimento Web, Fábrica de Software e Inteligência de Mercado.
- Comunicador articulado com habilidades de gestão de pessoas, capaz de falar fluentemente a linguagem de tecnologia e negócios, misturando competências técnicas e habilidade interpessoal ao interagir eficazmente com clientes e equipes técnicas.
- Disponível para viagens e propostas fora do estado e país.

ÁREAS DE CONHECIMENTO

Gerenciamento de Projetos	Marketing e Gestão de Negócios	Tecnologia da Informação
<ul style="list-style-type: none"> • Especialização nos padrões PMI®. • Metodologia de Projetos: Iniciação, Planejamento, Execução, Controle e Encerramento. • Definição de Escopo e Requerimentos. • Acompanhamento de projetos e desenvolvimento relatórios de status. • Condução de apresentações e reuniões. • Estruturação de Escritório de Projetos - PMO • Coordenação de Programas de Projetos Estratégicos – consultoria interna de projetos • Contratação e gerenciamento de fornecedores e parceiros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ferramenta de suporte a tomada de decisões, Previsões, Mapeamentos, Visualização de Informações Gerenciais e Dashboarding, Análises de Tendências, Market scanning, Análises multidimensional. • Planejamento Estratégico, Segmentação e Mapeamento de Mercado. • Gestão de materiais POP e promoções de PDVs, Avaliação de Consumidores, Desenvolvimento de Campanhas de Incentivo. • Desenho e Negociação de Propostas. • Balance ScoreCard e BPM. • Metodologia de Vendas de Soluções: Pré-vendas, RFP e Vendas Consultivas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Arquitetura de soluções Web, Business Intelligence, E-commerce, Portais Corporativos e Campanhas On-line. • Microsoft Business Intelligence: SQL Server 2005, Analysis Services, PerformancePoint. • Microsoft .NET. • Microsoft Windows SharePoint Services. • Microsoft Office Project. • Microsoft Office Visio. • MindJet® MindManager PRO.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **CEM - Certificate in Executive Management**, University of La Verne – Califórnia, EUA. Concluído em 2007.
- **Gerenciamento de Projetos: Fundamentos e Aplicações (Metodologia PMI)**, Bessa Consultores Associados – São Paulo. Concluído em 2007.
- **Pesquisas de Marketing no Varejo**, FIA-USP / PROVAR – São Paulo. Concluído em 2006.
- **Superior em Gestão de Tecnologia da Informação e Internet**, Centro Universitário Nove de Julho - São Paulo. Concluído em 2003.
- **Técnico em Processamento de Dados**, Colégio Técnico Desafio – Osasco, SP. Concluído em 2001.

IDIOMAS

- **Inglês Fluente** – Estadia na Califórnia e curso avançado no Brasil. Experiência no atendimento de contas e equipes multinacionais.
- **Espanhol Intermediário** – Aulas particulares. Prática em viagens ao Chile e Argentina a negócios e conferências.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gerente de Projetos Business Intelligence. uCube Business Intelligence Solutions (www.ucube.com.br)

De 10/2007 até 02/2008.

- Planejamento de soluções Business Intelligence e tradução dos conceitos de negócios, finanças e marketing para aplicações de tecnologia nos clientes Voith Siemens, Microsoft e Medley.
- Pré-vendas com a área comercial auxiliando no entendimento de objetivos de negócios dos clientes e criação de soluções.
- Gerenciamento completo do ciclo de vida dos projetos baseado nos padrões PMI® e metodologia interna.

- Gestão e desenvolvimento de equipes com mais de 8 colaboradores de Business Intelligence.
- Atuação direta na resolução de problemas e desenho de soluções para auxiliar questões técnicas das equipes.
- Responsável por inovação e pesquisa de novas soluções com as tecnologias Microsoft ligadas a Business Intelligence (SQL Server 2000/2005, Analysis Services, PerformancePoint Server, ProClarity, SharePoint etc.).
- Líder do primeiro projeto de Balance ScoreCard com a solução Microsoft PerformancePoint Server da América Latina com lançamento em janeiro de 2008.

Market and Business Intelligence Manager. Marco Marketing Consultants (www.marcoconsultora.com)

De 08/2005 até 09/2007.

- Gerente da unidade de negócios *Market and Business Intelligence* responsável pelo gerenciamento do portfólio de projetos e dos produtos da área.
- Crescimento de 45% no faturamento no ano fiscal de 2006 sob a estratégia de gestão da área.
- Desenvolvimento de propostas, definição de preço dos projetos e treinamento em produtos e serviços oferecidos pela área.
- Aplicação prática das técnicas para gestão de negócios como previsão de vendas, definição de metas, relatórios gerenciais, desenvolvimento de alianças e emissão de PO's (*Purchase Order*).
- Experiência internacional em projetos com equipes e fornecedores na Argentina, Chile e México.
- Portfólio com projetos de Business Intelligence; pesquisas de marketing em distribuidores, varejistas e consumidores de tecnologia; e campanhas de incentivo para canais de vendas de informática e telecomunicações.
- Principais clientes: Microsoft, Intel, Nokia, Samsung, Singer, Linksys, EA, Terra.

Planejamento de Marketing Interativo. Rapp Collins Worldwide / Brasil (www.rappdigital.com.br)

De 03/2005 até 08/2005

- Responsável pelo planejamento de campanhas de Marketing Direto On-line e posicionamento de marcas na Internet.
- Líder do planejamento e arquitetura do novo portal do Banco Itaú.
- Aplicação de análises de experiência dos usuários, testes de usabilidade e pesquisas de *benchmark*.
- Participação no desenvolvimento de novos negócios da agência e condução de processos de RFP (Request For Proposal).
- Autor do planejamento vencedor da aquisição da conta do Grupo Votorantim em agosto de 2005.

Gerente Comercial e Sócio. Molécula Digital Marketing Interativo

De 08/2003 até 02/2005

- Responsável pelo Plano de Negócios e *start-up* da empresa envolvendo o processo completo de criação da marca, contabilidade, administração financeira e desenvolvimento de novos negócios.
- Como resultado da iniciativa empreendedora a empresa desenvolveu diversos projetos para Pequenas e Médias Empresas e adquiriu a conta da American Express para desenvolver um software de CRM para a área Business Travel.
- Gestão e desenvolvimento de equipes com mais de 12 colaboradores e diversos *freelancers*.
- Experiência em gerenciar um time comercial para venda de soluções em Internet para o mercado de Pequenas e Médias Empresas.

Coordenador de TI e Gerente de Projetos Web. Full Tecno Marketing Interativo (www.fulltecno.com.br)

De 06/2001 até 07/2003

- Gerente de Projetos para Souza Cruz, Faber-Castell, Traffic Marketing Esportivo, CBRE, Berlitz, CSPE, Sonho de Valsa etc.
- Líder técnico do time de Desenvolvimento Web e Arquitetos da Informação.
- Responsável pela análise de viabilidade técnica dos novos projetos no momento de vendas.
- Criação de metodologias para desenvolvimento e padrões para gerenciamento dos projetos.
- Contratação de novos colaboradores e *freelancers* com atividades para integração time à cultura da empresa.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Visto americano até 2012.
- Contatos para referência pessoal:
 - Marco Consultora: Eduardo Fioretti, Country Manager ou Henrique Junior, MBI Manager – (11) 5102-2030.
 - uCube Business Intelligence Solutions: Eder Berenguer, New Business Director – (11) 5093-2966.