

DADOS PESSOAIS

João Eurico de Aguiar Lima

Brasileiro, casado, 53 anos, sem filhos menores

ESCOLARIDADE

Ciência da Computação

FACULDADE: UFPE – PE - Brasil

– Conclusão: 1989

Gestão Financeira

FACULDADE: UCB – DF - Brasil

– Conclusão prevista: 2019

IDIOMAS

Inglês : Avançado (total fluência)

Espanhol : Intermediário

Principais qualificações

Vasta experiência como consultor de gestão empresarial e gestão de projetos bem como Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC). Conhecimento avançado em sistemas de gestão empresarial (ERP, CRM, RH, SCM, B2B, B2C, automação comercial, automação industrial, sistemas distribuídos, etc). Experiência em desenvolvimento de sistemas de informação em vários ambientes/linguagens. Experiência e formação em gestão de projetos tendo ministrado mais de 30 turmas de Primavera Project Manager. Conhecimento de regras de negócios das áreas de gestão hospitalar, gestão de logística, gestão financeiras, gestão de RH, gestão comercial de atacado e/ou varejo. Experiência com sistemas financeiros para controle de ativos/passivos a longo prazo. Sólidos conhecimentos de TIC, gestão de recursos de TI, integração de soluções. Forte atuação na área comercial de soluções de TI envolvendo desde software aplicativo, serviços de consultoria, produtos e soluções de infraestrutura de hardware de TI. Experiência na gestão de equipes de implantação de sistemas com forte liderança e resultados comprovados em base de clientes por todo o Brasil nas áreas de faturamento de produtos, soluções e serviços. Grande capacidade de liderança, coaching e desenvolvimento de equipes com formação de times de excelente performance. Vasto conhecimento e experiência em gerência de empresas multinacionais com reportes direto a matrizes fora do Brasil.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Edax Ltda - 10/2016 – 9/2017 (fabricante nacional de software de gestão hospitalar)
Diretor de vendas e Marketing

- Criação de toda a estrutura comercial da empresa.
- Seleção, recrutamento e contratação da equipe comercial composta de consultores de produto (especialista), vendedores e estagiários.
- Criação do processo de vendas com prospecção, prospecção, funil de vendas, modelo de proposta comerciais, contratos de venda e roteiro de avaliação pós-venda (farming).
- Treinamento dos vendedores e dos profissionais de vendas envolvidos

Currículo

- Criação dos relatórios de vendas e estabelecimento dos processos de acompanhamento de todo o processo de vendas.
- Condução das grandes contas.
- Implantação do CRM Pipedrive na EDAX.
- Participação em eventos da área hospitalar para captação de novos clientes.
- Elaboração de material promocional e apresentações sobre o produto para os clientes
- Acompanhamento de todo o ciclo de pré-venda e pós-venda junto a equipe de vendedores e consultores de produto
- Treinamento de toda a equipe de vendedores nos processos comerciais e utilização de técnicas de vendas
- Liderança da equipe de vendas exercitando a motivação
- Sondagem e levantamento de concorrentes e produtos similares
- Elaboração da proposta comercial de toda a linha de produtos e serviços da EDAX
- Definição e acompanhamento das metas da área comercial

Carl Zeiss do Brasil Ltda - 12/2012 – até 09/2015

Gerente Regional de Vendas Nordeste –Divisão Microscopia

- Gerente da unidade nordeste da Carl Zeiss do Brasil, multinacional de origem alemã, maior fabricante de microscópios do mundo.
- Montagem da filial física em Recife.
- Estabelecimento de dois novos representantes na região Nordeste.
- Treinamento em vendas para equipe de vendedores dos representantes.
- Criação dos relatórios de vendas e estabelecimento dos processos de acompanhamento de todo o processo de vendas.
- Condução e negociação de negócios estratégicos com valores superiores a EUR 1 milhão, notadamente microscópios de mais alta tecnologia
- Condução, influência e acompanhamento de licitações, editais e processos de compras públicas com inexigibilidade.
- Treinamento e defesa de produtos tais como microscópios eletrônicos e de raios-x.
- Acompanhamento e supervisão da força de vendas própria e terceirizada.
- Implantação do BI da Carl Zeiss do Brasil sobre plataforma Proteus
- Apoio para implantação do BI da Carl Zeiss do Brasil sobre a plataforma SAP R3
- Implantação de software CRM para a Carl Zeiss do Brasil
- Criação dos informes e reportes de vendas de toda a operação de vendas da divisão de microscopia do Brasil para a matriz na Alemanha
- Participação de inúmeras reuniões com os gerentes de produtos das diversas fábricas da Carl Zeiss espalhadas pelo mundo como na Alemanha, Inglaterra, Estados Unidos e China.
- Elaboração de material promocional e apresentações sobre o produto para os clientes
- Elaboração de plano de defesa dos produtos e serviços da divisão de Microscopia junto aos clientes da Região Nordeste.
- Acompanhamento de todo o ciclo de pré-venda e pós-venda junto a equipe de vendedores e especialistas de produto (engenharia)
- Treinamento e capacitação de revendas e parceiros comerciais na defesa do produto
- Treinamento de toda a equipe de vendedores nos processos comerciais e utilização de técnicas de vendas
- Liderança da equipe de vendas exercitando a motivação
- Sondagem e levantamento de concorrentes e produtos similares
- Elaboração da proposta comercial de toda a linha da divisão de microscopia.
- Apoio para tradução de material promocional e descrição de produtos
- Prospecção, avaliação e treinamento de canais de vendas (revendas) dos produtos

Currículo

- Apoio na definição e acompanhamento das metas da área comercial
- Gestão de vendas para o setor público com cobertura completa do ciclo desde influencia no termos de referência, elaboração da proposta técnica, proposta comercial, participação em licitações.
- Palestras em várias instituições de pesquisa no Nordeste do Brasil.
- Apresentações realizadas em inglês para executivos da Zeiss.
- Expansão do faturamento da regional Nordeste para mais de 25 milhões de reais desde 2013 até 2015
- Apoio consultivo a pesquisadores científicos para correta seleção e/ou aplicação de equipamentos e técnicas de microscopia, software para análise de imagens.

Procenge - 05/2005 – até 11/2012 (Fabricante de ERP e soluções de gestão empresarial com clientes em todo o Brasil)

Consultor de produtos

- Defesa do produto junto aos vários usuários dentro da empresa cliente
- Elaboração de material promocional e apresentações sobre o produto para os clientes
- Levantamento preliminar de aderência dos produtos ERP para o cliente em perspectiva
- Elaboração de plano de defesa do produto Folha de Pagamento e Recursos Humanos
- Elaboração de plano de defesa do produto Gestão Industrial e Logística de Armazéns
- Acompanhamento de todo o ciclo de pré-venda e pós-venda junto a equipe de vendedores e implantadores
- Atuação como consultor para correta definição da solução que atenderá ao cliente interessado.
- Revisão de processos de negócio, otimização de workflow, integração de sistemas e de processos dentro e fora da empresa (intranet e extranet)
- Especialização em vendas de ERP, Folha de Pagamento e RH, Gestão Industrial e Logística
- Realização de venda de soluções integradas de software aplicativo, software de sistemas, plataformas de hardware como servidores, roteadores, infraestrutura de rede local, computação móvel e integração de todos os componentes da solução.
- Treinamento e capacitação de revendas e parceiros comerciais na defesa do produto
- Treinamento de toda a equipe de vendedores nos processos comerciais e utilização de técnicas de vendas
- Liderança da equipe de vendas exercitando a motivação
- Sondagem e levantamento de concorrentes e produtos similares
- Elaboração de minutas de edital e influência em licitações.
- Apoio na elaboração da proposta comercial para implantação do ERP.
- Implantação do CRM da Procenge
- Criação de material em diversas línguas para promoção de produtos e serviços em outros países
- Redação de whitepapers relacionados aos casos de sucesso dos produtos e serviços da Procenge
- Defesa dos produtos de georreferenciamento para área agrícola e logística
- Prospecção, avaliação e treinamento de canais de vendas (revendas) dos produtos
- Apoio na definição e acompanhamento das metas da área comercial
- Gestão de vendas para o setor público com cobertura completa do ciclo desde influencia no termos de referência, elaboração da proposta técnica, proposta comercial, participação em licitações.

Currículo

- Palestras em várias instituições de ensino no Brasil e no Exterior.
- Apresentações realizadas em inglês para clientes estrangeiros.
- Apresentações realizadas em espanhol para clientes estrangeiros

Como Consultor independente - 05/2002 – até o presente

Consultor de gestão de TIC, em paralelo ao trabalho na Procenge

- Consultoria para Grupo Fernandes Vieira – Integração Lotus Notes e SAP/R3 (segundo semestre de 2002)
- Consultoria para Grupo Fernandes Vieira – Integração do sistema WPD a SAP/R3
- Consultoria a Aqualíder (Grupo Fernandes Vieira) – Reestruturação da área de TI e seleção de ERP Microsiga (dezembro de 2002)
- Consultoria a Grupo Hope – Reestruturação da área de TIC, seleção de infraestrutura de rede e servidores, implantação da integração WPD+Pirâmide ERP (1º semestre de 2009)
- Consultoria a FAV – Fundação Altino Ventura – Reestruturação da infra de TI, seleção de software de gestão hospitalar, elaboração dos editais de aquisição de equipamentos (servidores, estações, roteadores, infra de rede local), minutas das emendas parlamentares para financiamento da infra de TI. (2º semestre de 2009)
- Crisis Management – Grupo Hope – Coordenação emergencial após colapso da rede do HOPE causada por invasão massiva de vírus e falha generalizada de hardware (1º semestre de 2010)

Como Gerente de Projetos independente – 05/2009 – até o presente

Gerente de Projetos e instrutor, em paralelo ao trabalho na Procenge

- Formação PMI/PMBOK na Quality – Em vias de certificação PMP
- Instrutor MS-Project + PMBOK na Interdata Cursos
- Instrutor Primavera Project Management na Interdata Cursos
- Instrutor MS-Project para Consórcio Marquise – Pecém Ceará.

Elógica - 02/2004 – 03/2005 (Fabricante de software para automação comercial, gestão empresarial, recursos humanos e serviços de internet)

Diretor Comercial e Diretor da Unidade RH

- Reestruturação da Filial São Paulo
- Elaboração da campanha de para aumento da rede de vendas
- Negociações estratégicas dos principais produtos da linha da Elógica
- Elaboração do plano de marketing e vendas
- Participação e elaboração de propostas em licitações públicas
- Criação do programa de treinamento de executivos de vendas
- Contratação de novas vendas
- Planejamento de lançamento de produtos da linha de ERP, Gestão de Recursos Humanos, Impressão a laser e Acesso Corporativo a Internet
- Vendas de equipamentos de redes WAN (roteadores, enlaces de fibra ótica, cobre, satélite e rádio)
- Criação e lançamento dos serviços de datacenter inclusive o Elógica Virtual Host (servidor virtual baseado em Linux)
- Implementação de novos negócios e contratação de parcerias
- Renegociação de contratos antigos
- Regularização de situação jurídica de contratos junto as empresas e órgãos públicos
- Elaboração do planejamento da unidade Elógica RH para 2005
- Elaboração dos planos de ação em todas as áreas (vendas, produção e desenvolvimento) da Unidade
- Levantamento preliminar de aderência ao produto RH
- Negociação conjunta com outras unidades para elaboração de uma solução completa de TI para o cliente

Currículo

- Supervisão das áreas de vendas, operações e desenvolvimento da unidade RH
- Suporte a área de vendas
- Apresentações e palestras
- Participação e elaboração de propostas em licitações públicas

Sena Informática – Jun/2003 a Fev/2004 (Fabricante de software para gestão empresarial com sede em Fortaleza)
Gerente da Filial Recife

- Montagem da filial Recife da Sena Informática
- Acompanhamento e supervisão da rede de parceiros e representantes
- Prospecção de novos clientes, elaboração de propostas comerciais/técnicas, defesa das propostas e negociação final com o cliente para fechamento do negócio
- Responsável pelo atendimento direto de contas corporativas (grandes clientes) e órgãos governamentais
- Apoio a confecção de termos de referências e editais para aquisição de bens e serviços de TI pela área governamental

Fastbee do Brasil – Jun/2002 a Jun/2003 (Multinacional americana que atua como provedor de acesso banda larga no Brasil)

Diretor de Operações e Gerente Delegado

- Promovido a Diretor de Operações, acumulou cargo de Gerente Delegado, sendo o responsável legal pela empresa no Brasil
- Negociação de contratos de provimento de acesso a backbone
- Contratação de serviços terceirizados
- Montagem da Sede da Empresa no Brasil
- Recrutamento e contratação de Gerente Financeiro e Controller para a Empresa
- Elaboração do Plano Estratégico e Orçamento da empresa para todo o exercício de 2003

Interdotnet do Brasil – maio/2000 a Jun/2001 (Multinacional americana que atua no Brasil como provedor de acesso a internet)
Diretor de Tecnologia

- Promovido a Diretor de Tecnologia,
- Negociação de contratos de provimento de acesso a backbone
- Contratação de serviços terceirizados
- Consolidação dos 10 provedores de acesso que formaram a Interdotnet do Brasil
- Elaboração do Plano Estratégico e Orçamento da empresa para todo o exercício de 2001

Terasoft – Fev/1992 a Julho/1998 (Fabricante de ERP nacional)
Sócio Diretor

- Empresa de desenvolvimento de software ERP em sociedade com o Grupo Moura Baterias
- Responsável pela Direção da área comercial, marketing e vendas.
- Montagem da equipe de vendas, seleção, recrutamento e treinamento dos vendedores.
- Contratação do gerente comercial
- Elaboração de todo o plano de vendas, tabelas de preços
- Negociações com os clientes.
- Concepção e desenho original do ERP Pirâmide
- Venda de equipamentos para suportar a solução Terasoft+Pirâmide

Currículo

Grupo Moura Baterias – jun/1989 a jan/1992 (Maior fabricante de baterias da América Latina)
Gerente de Informática

- Um dos maiores fabricantes de baterias automotivas da América Latina
- Informatização das então 44 empresas do Grupo Moura com padronização de sistemas integrados, interligação da rede de distribuidores, conexão entre as 11 unidades fabris e administrativas do Grupo Moura
- Montagem da infraestrutura de hardware e software, sendo o Grupo Moura um dos primeiros grupos empresariais a utilizar redes locais de computadores em Pernambuco.
- Formação da equipe de gestão de TI que iria me suceder.
- Desenvolvimento do sistema integrado de gestão incluindo contabilidade, finanças, faturamento/vendas, estoques, escrita fiscal e logística.
- Resultados expressivos que levaram o Grupo Moura a fundar uma empresa para fabricação de software (futura Terasoft)
- Seleção de pessoal, capacitação e treinamento de usuários.

Realizações

Fui empresário, gerente e diretor de empresa multinacional instalada no Brasil. Tenho atuado como profissional da área de consultoria e vendas técnicas desde 1992 quando fundei a Terasoft (empreendimento no qual o Grupo Moura Baterias era sócio). Desde 2008, voltei a ensinar, atividade que me entusiasma. Formalizei o conhecimento em Primavera P6 e passei a ministrar cursos de gerenciamento de projetos com essa ferramenta. Formei mais de 300 profissionais no Primavera e frequentemente tenho dado consultoria nessa ferramenta. Mais recentemente atuei como diretor de vendas e marketing da EDAX, fabricante nacional de software para gestão de hospitais. Anteriormente atuei como gerente regional e atuei como consultor de produto na Procenge, realizando a integração entre a área comercial que vendia o ERP, a área de desenvolvimento que o fabricava e a área de implantação. Como consultor independente em paralelo, apoiei a seleção de ERP, CRM, BI (business Intelligence) e infraestrutura de hardware/software, montei equipes de gerentes para os clientes. Participei de planejamento estratégico da maioria das empresas em que trabalhei.

Formação e treinamento

PDG – Programa de Desenvolvimento de Gerentes: Iniciativa de para formação e treinamento de gerentes – março a setembro de 2012
Introduction to Finance – Universidade de Michigan (Coursera) – Maio a outubro de 2012
Gestão Financeira – Universidade Católica de Brasília – em curso
Oracle Sales Championship – Oracle – Dezembro de 2007
Qlikview Sales Pitch – Qliktech/Inteligência de Negócios – Dezembro de 2011

OBSERVAÇÕES GERAIS

- Conhecimento extenso em processos e técnicas do ciclo de desenvolvimento de sistemas.
- Domínio do ciclo implantação de bens e serviços da área de Tecnologia de Informação
- ***Habitado a trabalhar em busca de resultados com realizações em várias áreas.***
- ***Liderança de equipes com grande capacidade de motivar os subordinados.***

Tenho foco em desenvolvimento de novos negócios e talento para reversão de situações críticas, experiência e postura para lidar com executivos de mais alto nível nas empresas clientes. Renegociei contratos deficitários, reverti insatisfação de clientes, expandi o faturamento dentro da base instalada.

Tenho disponibilidade para viajar e conheço 25 dos 27 estados do Brasil com conexões de negócios em praticamente todos eles.

