

Currículo - João Eurico de Aguiar Lima, 55 anos, casado, sem filhos, Brasileiro
Formação : Ciência da Computação, UFPE + Gestão Financeira , UCVB

Cargo Pretendido: Product Owner

Apresentação

Possuo vasta experiência em desenvolvimento de sistemas de software e empacotamento para vendê-los como produto. Desenvolvi sistemas para consumo interno nas corporações em que trabalhei e também para serem comercializados. Criei produtos-serviços na web desde os anos 90, com ênfase para sistemas corporativos e todo o portal de dois provedores de serviços de internet do Grupo Inter.Net. Fui gerente de projetos de desenvolvimento, implantação (como fornecedor e como cliente), lançamento de produtos de consumo e para mercado B2B. Tenho formação em gestão de projetos PMBOK porém ultimamente tenho utilizado apenas metodologias ágeis. Além de projetos na área de TI, tive oportunidades de gerenciar projetos de logística para uso interno e até uma vez prestei serviços de gestão de projetos numa obra de construção civil pesada!

Falo inglês fluentemente, tenho experiência em empresas multinacionais e reporte direto a matrizes nos Estados Unidos e Alemanha. Já ministrei apresentações de produtos em inglês para investidores, especialistas de TI e até para cientistas das mais diversas formações.

Resumo das qualificações:

Product Owner : Conhecimento total dos ciclos de busca de oportunidade (customer sensing), concepção, projeto, MVP, expansão e diversificação de produtos. Familiaridade com metodologias do tipo “double diamond” combinadas com metodologias ágeis. (Grupo Moura, Procenge, Terasoft, Grupo Inter.Net, Fastbee, Edax e Grupo Elógica)

Gerente de Projetos: Conhecimento de várias ferramentas de gestão de projetos, desde as mais tradicionais como MS-Project e Oracle Primavera Project Manager até as mais modernas como Asana, Trello, Jira, e outras. Gerenciei projetos de desenvolvimento de software, roll out de implantação, implantação de infra-estrutura de TI, lançamentos de produtos vinculados a eventos de marketing de massa. Implantação de unidades de negócio, empresas, filiais, equipes de desenvolvimento de software. (Grupo Moura, Terasoft, Grupo Inter.Net, Fastbee, Procenge)

Instrutor de Gestão de Projetos: Ministrei cursos de Ms-Project e Primavera Project Management para funcionários da Petrobras e várias outras empresas de construção civil pesada no Brasil. (Interdata)

Palestrante: Ministrei palestras e apresentações sobre gestão empresarial, ERP, gestão de projetos, tecnologia aplica, geotecnologias. Durante um breve período em que trabalhei na Zeiss, ministrei palestras sobre microscopia de luz, de laser, de raios-x, de elétrons e de íons. Algumas delas inclusive em inglês e espanhol em eventos no Brasil, no exterior, ao vivo e por telepresença. (Procenge, Zeiss, Edax, Inter.Net, Terasoft)

Consultor de Produtos/Pré-Venda: Função de especialista no produto/serviço, com conhecimento total sobre o produto, sua evolução, seu roadmap, seu catálogo de funcionalidades, pontos fortes, pontos fracos, produtos semelhantes de concorrentes, análise competitiva, análise de pré-requisitos de clientes, análise de aderência, análise de não-aderência, benchmarking. Elaboração de material para apresentação e defesa do produto junto a patrocinadores, desenvolvedores, clientes, competidores, investidores, etc. Entre os produtos que me envolvi temos desde sistemas clássicos desktop até aplicativos via web e mobile em diversas plataformas desde 1990. (Procenge, Terasoft)

Gestor de TI: Fui gerente e diretor de TI de empresas nacionais e transnacionais em vários estados do Brasil. Avaliei, selecionei e recrutei profissionais dos mais vários tipos para funções técnicas, de apoio, de desenvolvimento, suporte, implantação. Implantei sistemas em redes locais, nuvens, montei provedores de internet com infraestrutura típica. Construí e equipei call-centers utilizando CTI e VoIP. (Grupo Moura, Grupo Inter.Net, Fastbee)

Profissional de vendas: Atuei como vendedor, gerente de filial, gerente, diretor comercial de empresas de TI, exceto na Carl Zeiss que fabricava Microscópios. Montei equipes, planejei vendas, defini metas, acompanhei processos de venda, montagem de pipeline/forecast, implantei sistemas de CRM em todas as empresas em que trabalhei com vendas. Treinei vendedores próprios, formei parcerias com revendas, negocieei contratos de representação, participei de licitações e de processos de vendas ao serviço público no Brasil.

Desenvolvedor de software: Programei linguagens como Javascript (a que uso mais hoje em dia), Python (a que gosto mais), frameworks de desenvolvimento como Django, P5.JS, Vue.JS. Desenvolvi software para Web, mobile, desktop windows, MS-DOS (Clipper, todo mundo tem um pecado para pagar), Mainframe IBM (COBOL, CSP, Natural, SASS, REXX).

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).

Currículo

- Treinamento dos vendedores e dos profissionais de vendas envolvidos
- 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

Currículo

- 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.
- 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

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
- Análise periódica de requisitos de clientes novos e de clientes na base para orientação da equipe de desenvolvimento na implementação de novas funcionalidades.
- Avaliação de novas funcionalidades e impacto no apelo comercial do produto.
- 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
- 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.
- SWS Montagem e Manutenção – Consultoria em gestão de projetos, Primavera P6.

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

Currículo

- Especificação de novas funcionalidades e obsolescência de funcionalidades que não serão mais suportadas.
- Negociação conjunta com outras unidades para elaboração de uma solução completa de TI para o cliente
- 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.

- Desenvolvimento do sistema TR/GC para gestão comercial de empresas pequenas e médias. Gerente de produto.

Currículo

- Desenvolvimento do sistema ERP Pirâmide. Especificação de funcionalidades e desenho inicial dos módulos que compõe o ERP.

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)

Realizações

Fui empresário, gerente e diretor de empresa multinacional instalada no Brasil. Tenho atuado como profissional da área de desenvolvimento de software desde 1992 quando fundei a Terasoft, empreendimento no qual o Grupo Moura Baterias era sócio. Na Terasoft participei do desenho, projeto e especificação de vários sistemas de gestão empresarial. Na Procente, atuei durante 7 anos como especialista de produto em que fazia a ponte entre a área comercial e a área de desenvolvimento indicando e detalhando quais funcionalidades o ERP Pirâmide deveria implementar para atender ao mercado. Atuei como diretor de vendas e marketing da EDAX, fabricante nacional de software para gestão de hospitais também influenciando o rol de funcionalidades que o produto deveria/não deveria ter. Anteriormente atuei como gerente regional Nordeste da Zeiss. Como consultor independente em paralelo, apoiei a seleção de ERP, infraestrutura de hardware/software, montei equipes de gerentes para os clientes. Participei de planejamento estratégico da maioria das empresas em que trabalhei.

- Conhecimento extenso em processos e técnicas do ciclo da venda consultiva.
- Domínio do ciclo implantação de bens e serviços da área de Tecnologia de Informação

Currículo

- ***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.