

# João Eurico de Lima

## IT Consultant - Full Stack Developer

Recife, PE

[joao.eurico@live.com](mailto:joao.eurico@live.com)

81994763259

Larga experiência em desenvolvimento de software para empresas. Proficiência em diversas linguagens tais como JavaScript, Python, React+NextJS, Vue.JS, Node.JS, Deno, MongoDB, React JS. Vasta experiência em desenvolvimento de REST API's. Utilização de recursos de trabalho em equipe como git, repositórios remotos, ferramentas de colaboração. Conhecimento completo do ciclo de desenvolvimento de software desde a concepção até deploy. Consolidada bagagem de operações e conhecimento de fluxos de negócios, tendo atuado tanto fornecedor como cliente de operações corporativas.

Visão estratégica com vivência e hands on em planejamento empresarial. Conhecimento de vários tipos de negócios. Visão generalista e postura "troubleshooter". Extraordinária capacidade de reverter situações adversas e bagagem em administração de crises.

## Detalhes pessoais

---

**Atualmente Empregado:** Não

**Data de nascimento:** 1965-06-23

**Nível de escolaridade:** Ensino Superior completo

**Pessoa Portadora de Deficiência (PCD):** Não

**Sector:** Desenvolvimento de Software, Gestão de Projetos, Outro, TI - Suporte e Operações, Tecnologia

## Experiência Profissional

---

### Gerente de Projetos

Iramai Consultoria - Recife, PE

Maio de 2009 a Data Atual

- PMI / PMBOK Training - For PMP certification process
- Instrutor MS-Project + PMBOK
- Instrutor Primavera Project Management
- MS-Project Instructor for Marquise Consortium - Pecém Ceará.
- Consultoria em Primavera P6 Project Management para SWS Engenharia e Montagem durante Petrobras Abreu e Lima Refinery Vapor Generator refurbishing (3 months long project).

### Consultor de TI - Developer

Iramai Consultoria - Recife, PE

Janeiro de 2000 a Data Atual

Criação de soluções de TI envolvendo desde infraestrutura até aplicativos. Desenvolvimento web em JavaScript, React+Next.JS, Vue.JS, Python, MongoDB, MySQL. Hospedagem em serviços como Vercel, Netlify, Azure e Amazon AWS. Criação de APIs REST, fluxos de git/Github. Test Driven Development (TDD) Domain Drive Development (DDD)

Testes unitários e de integração.

## **Overall experience summary**

various - Recife, PE

Janeiro de 1985 a Data Atual

Overall experience by capacities (from top software dev positions)

- Concepção, design, arquitetura e programação de soluções de software corporativos dos mais variados tipos. De logística a finanças, de Contabilidade a vendas, da área fiscal a operações, desenvolvi todo tipo de software em diversas linguagens, notadamente JavaScript, Python, Node.JS, React/NextJS, MongoDB, Vue.JS. At Terasoft, Procenge, Sudene, Grupo Moura, Inter.Net+FastBee.
- Gerenciamento de ciclo de produto de software. At Inter+Net, Terasoft, Grupo Moura, Sudene.
- Product owner. Procenge, Inter+Net, Terasoft, Grupo Moura, Sudene.
- Treinamento em produto(software) para apoio a equipe de vendas. At: Edax, Terasoft, Elógica, Carl Zeiss, Sena
- Gerenciamento de contas estratégicas. At: Edax, Terasoft, Carl Zeiss, Elógica, Sena.
- Implantação e integração via API de vários produtos de CRM entre eles: Pipedrive, Hubspot, Bitrix24, Zoho, MS Dynamics). At: Procenge, Edax, Carl Zeiss, Terasoft, Sena.
- Elaboração de material promocional, redação de "White-papers", artigos técnicos. At:, Elógica, Edax, Terasoft, Carl Zeiss
- Análise competitiva de concorrentes: Edax, Carl Zeiss, Procenge, Elógica, Terasoft, Sena
- Suporte técnico e especializado para equipes de pré-venda dos produtos mais complexos.. HBL Minolta, Carl Zeiss, Procenge, Elógica, Terasoft.
- Implementação do BI da Carl Zeiss Brazil usando Qlikview e Python

## **Diretor de vendas e marketing**

Edax - Recife, PE

Junho de 2016 a Setembro de 2017

EDAX é uma empresa de desenvolvimento de software especializada em hospitais e clínicas oftalmológicas. O sistema era desenvolvido com backend .Net e frontend Next.JS com banco de dados Oracle. Montei toda a equipe comercial, estabeleci parcerias de negócios com fabricantes de software complementar (HR, CRM, ERP), estabeleci os processos de vendas, implantei o CRM (Pipedrive), integrei o CRM com o ERP usando Python. Fechei grandes contas, negocie contatos com executivos C-level. Por divergências entre os sócios, a EDAX decidiu não vender mais os sistemas e utilizá-los apenas nos hospitais do investidor capitalista.

## **Regional Sales Manager Northeast - Microscopy Division**

Carl Zeiss Brasil - Recife, PE

Dezembro de 2012 a Setembro de 2015

Gerente regional da filial Nordeste da Zeiss. Nessa atividade não desempenhei trabalho relacionado a TI. Mesmo assim, implantei o BI Qlikview usando sua própria linguagem de ETL e Python. Além disso, implantei o CRM Pipedrive e o integrei usando Python com o sistema legado de ERP. Esse sistema ERP depois seria substituído pelo SAP e a integração do CRM ficou a cargo do departamento de TI. A Carl Zeiss é uma multinacional alemã com mais de 180 anos e fabrica microscópios de luz, de laser, de elétrons, de íons e de raios x. Os equipamentos são programáveis em VB e Python. Como Gerente da filial eu era responsável por toda a operação. De vendas, pós-vendas, administração em geral.

## **Product specialist**

Procenge - Recife, PE

Junho de 2005 a Novembro de 2012

Procenge é a empresa que fabrica hoje em dia o ERP Pirâmide. A Procenge comprou o Pirâmide da Terasoft em 1998 (mais sobre isso adiante). Me tornei Consultor de Produto que é um cargo em muito semelhante a Product Owner. Responsável pela interface técnica entre a área de desenvolvimento e a área de vendas. Me envolvia com a fábrica de software para saber de tecnologias, funcionalidades, prazos, features que seriam implementadas ou não. Priorização de produtos na fila de backlog. Embora a época a Procenge ainda não adotasse 100% dos métodos ágeis, já empregávamos vários. O Pirâmide na Procenge era desenvolvido com backend em C# .Net , SqlWindows, Oracle Em 2012 o Pirâmide era funcionalmente maduro e tecnologicamente obsoleto, sendo esse um dos motivos de eu ter saído da Procenge para a CZ. Meu trabalho consistia em defender os produtos e serviços de desenvolvimento da Procenge junto a todo tipo de cliente. Desde executivos C-level, quando aspectos estratégicos deviam ser ressaltados, até contadores, profissionais de RH, logística, vendas, suprimentos e obviamente Ti, quando aspectos técnicos específicos de suas especialidades é que eram o tópico das apresentações, conversas, esclarecimentos, levantamentos, definições de produto e até algumas prototipações feitas com HTML e Javascript para formulários ou pequenos processos. Meu papel não era de desenvolvedor em si mas de "especificador" do que deveria ser implementado no produto/serviço.

O ERP era o principal produto e além dele a Procenge oferecia sistemas georreferenciados, sistemas de gestão para empresas de água e saneamento e de gás canalizado, automação de coleta de dados, computação móvel, telemetria e geomonitoramento. Entre os clientes da Procenge atendi todos os tipos de negócio: fintechs; operadoras de saúde; indústrias; empresas de logística; locadoras de veículos, máquinas e equipamentos; comércio atacadista e varejista. Projetos de integração entre o ERP e sistemas específicos, sistemas de parceiros, conversão de dados legados, projetos complementares de BI ou BAM (Business Activity Monitoring).

## **Diretor de Vendas e Mktg e da Unidade RH**

Elógica - Olinda, PE

Fevereiro de 2004 a Março de 2005

Elógica era uma das mais tradicionais empresas de desenvolvimento de software de PE, uma empresa de alcance nacional porém mais conhecida pelo seu breve provedor de acesso a Internet. Durante minha gestão na Terasoft (mais sobre isso adiante) a Elógica era um formidável concorrente que oferecia um pacote completo de software de gestão e conectividade empresarial e a internet combinado inclusive com hardware de POS. Em janeiro de 2004 fui convidado para ser diretor desse meu ex-concorrente. Imaginei que iria encontrar um colosso. Apesar de tudo isso, a Elógica tinha apenas 12 clientes do ERP Adapta. Quando eu deixei a Terasoft 6 anos antes, já tínhamos 20 clientes do ERP Pirâmide. O software tinha problemas de concepção fundamentais, vivia dando galho e os clientes super insatisfeitos. Não deu muito certo e depois de 1 ano saí da Elógica.

## **Gerente da Filial Recife**

Sena Software - Recife, PE

Março de 2003 a Fevereiro de 2004

Sena era uma empresa que fabricava um produto chamado SAP By Notes que consistia de um cliente de SAP R/3 no IBM Lotus Notes. Esse produto custava um décimo da licença SAP e ainda por cima permitia que o frontend fosse programado em Notes o que significava web, desktop e mesmo o ambiente Notes do cliente. Meu trabalho era vender o produto aos clientes SAP da região, o que era obviamente muito fácil. Em seguida, desenhar aplicações que utilizam o SAP como backend. Isso significava aplicações de suprimentos e finanças, principalmente. Desenvolvemos um sistema de alerta e autorização remota via SMS. Esse sistema seria atualizado para um app anos depois. mas eu já não estava no projeto. No

final de 2003, a SAP cancelou a parceria com a IBM (por motivos óbvios) e o Sap By Notes e eu já havia aceitado o convite da Elógica

## **Diretor de Tecnologia, Diretor de Operações, Gerente Delegado**

Grupo Inter.Net - São Paulo, SP

Junho de 2000 a Março de 2003

Inter.Net é um provedor de serviços internet que já foi parte da PSINet, o primeiro e então maior provedor de acesso comercial. Um dos pioneiros da Internet corporativa.

No Brasil, a PSINet comprou 10 provedores de acesso que operavam em 20 cidades (as maiores) do Brasil.

Os grandes clientes, empresas médias ficaram com a PSINet Brasil.

Os usuários domésticos e pequenas empresas ficaram com a Inter.Net. No Brasil a Inter.Net chegou a ser o terceiro maior provedor de acesso discado.

Entrei na Inter.Net como gerente de novos negócios e no segundo dia de trabalho fui encarregado de resolver o problema "Apartnet", um sistema de acesso banda-larga condominial criado pela Elógica, um dos provedores comprados pela PSINet.

Apartnet consistia de uma rede privada interligando prédios de apartamento a concentradores locais em alguns bairros. Esses concentradores locais eram ligados ao ponto de presença central onde se conectava a Internet.

Essa rede era um pesadelo. Em alguns prédios funcionava perfeitamente, o que fazia a demanda ficar super alta numa época quando não havia banda-larga no Brasil. Meu trabalho foi otimizar a rede, redesenhá-la, produzir um sistema de segurança baseado em VPN. De patinho feio Apartnet virou o Cisne que iria dar origem futuramente a operação FastBee, o provedor banda-larga do Grupo Inter.Net.

Fui promovido a Diretor de Tecnologia e meu trabalho foi consolidar as 10 plataformas tecnológicas diferentes dos 10 provedores para funcionarem como um só utilizando tecnologia moderna, hospedagem em um grande datacenter da Optiglobe.

Entre os projetos:

- Apartnet: rede banda larga condominial estabilizada e transformada num produto com alto nível de satisfação
- Consolidação: consolidação geral dos sistemas de controle de acesso, cobrança, hospedagem de páginas, hospedagem de aplicativos, domínios, emails, aplicações em PHP, aplicações em CGI, aplicações em ASP, bancos de dados Oracle, MySQL. Programação em bash, awk. Consolidação de servidores RADIUS. Implantação de máquinas virtuais.
- Criador de um CMS escrito em PHP para administrar o portal da Inter.Net.
- Confecção de um novo sistema de faturamento, cobrança e controle de usuários escrito em PHP+Java.
- Migração de toda infraestrutura de TI da Inter.Net para fora da PSINet.

Em junho de 2000 a bolha das "dotcom" explodiu e a PSINet faliu. Felizmente, a Inter.Net já havia feito o spin-off e não dependia mais de nada da PSINet. Ainda assim, medidas drásticas precisaram ser tomadas e fui demitido da Inter.Net apenas para meses depois ser contratado novamente só que dessa vez para ser o Diretor de Operações da FastBee, um empreendimento do Grupo Inter.Net só que dessa vez um provedor banda-larga condominial, um super Apartnet modernizado. Estabeleci legalmente a empresa estrangeira no Brasil, atuei com "power of attorney" da Inter.Net Inc dos Estados Unidos. Negocie com advogados a minuta do contrato social da empresa e atuei como "gerente delegado" para todas as operações de aporte de capital estrangeiro para fundação e operação inicial da empresa. Contratei toda a equipe de infraestrutura, contratei terceirizados para instalação nas dependências dos clientes. Estabeleci os contratos de interconexão a outros grandes provedores de backbones de internet. Negocie compra de

equipamentos, formei equipes, gerentes e respondi fiscalmente pela empresa. Em abril de 2003 recebi uma oferta da Sena bem melhor financeiramente e saí da FastBee.

## **Sócio Gerente**

Terasoft - Recife, PE

Janeiro de 1992 a Julho de 1998

Após minha gestão na TI do Grupo Moura Baterias fui convidado a fundar uma empresa para oferecer ao mercado as soluções de software que havia criado.

A Terasoft começou comigo e meu sócio numa garagem. A Moura era nossa principal cliente então fazíamos tudo. De programar a treinar, levantar, fazer manuais, documentar, instalar nos computadores. Os sistemas iam de contabilidade, finanças, estoques, cobrança, pedidos, vendas. Era escrito em Clipper. Chegamos a ter mais de 300 clientes espalhados pelo Brasil quando percebemos que precisávamos de uma solução melhor e eu e meu sócio concebemos e desenhamos o ERP Pirâmide para funcionar em arquitetura de cliente-servidor clássica em plataforma Windows no cliente e Oracle no servidor (seja em que SO for).

O Pirâmide rapidamente se transformou no maior negócio da Terasoft. Fizemos então o spinoff da divisão Clipper que virou outra empresa.

Conquistamos grandes clientes, inclusive a Cia Cervejaria Brahma, antes do surgimento da Ambev (depois Inbev). Criamos uma filial em São Paulo e a Terasoft chegou a ter 200 funcionários.

O projeto da Brahma infelizmente se mostrou um desastre e levou a falência da Terasoft no ano em que ela faturou mais de 5 milhões de dólares. Vendemos o sistema Pirâmide para a Procenge eu fui trabalhar no provedor de acesso a internet.min

## **Gerente de TI**

Grupo Moura Baterias - Recife, PE

Junho de 1989 a 1991

Maior fabricante de baterias automotivas do hemisfério sul do planeta.

A Moura me contratou em 1989 para ser gerente de TI. Uniformizei e consolidei os sistemas corporativos entre todas as 60 unidades da Moura na época. Isso incluiu as unidades industriais, as empresas de distribuição e as empresas subsidiárias (metalúrgica, táxi-aéreo, serviços corporativos, etc).

Instalei de forma pioneira a rede local de computadores que seria utilizado de forma corporativa pelo Grupo Moura. Instalei os primeiros serviços de email utilizando o CCmail e depois o Microsoft Mail, antes mesmo da popularização da internet. Conectei os escritórios remotos da Moura utilizando linhas discadas que depois foram substituídas por links dedicados ponto a ponto e posteriormente por acessos a internet (já não estava mais lá então).

Após pouco mais de 2 anos, a Moura me convidou para sócio e fundamos a Terasoft.

## **Programador de Sistemas Operacionais**

SUDENE - Recife, PE

Junho de 1985 a Dezembro de 1990

Sudene é uma agência federal para promoção do desenvolvimento econômico e social da região Nordeste.

Entrei como programador de sistemas, ou técnico de suporte técnico para Mainframes IBM da arquitetura 4300. Dei manutenção em sistemas tais como VM/SP, CP/CMS, DOS/VSE, POWER, CICS, ICCF, RACF, RSCS, PROFS, SAS, SQL/DS, CSP, Natural+Adabas.

## Escolaridade

---

### **Ensino Superior cursando ou interrompido - Gestão Financeira**

UCB - Brasília, DF

Janeiro de 2020 a Data Atual

### **Especialização - Finance**

University of Michigan - Michigan

Janeiro de 2010 a Abril de 2010

### **Ensino Superior completo - Ciência da Computação**

UFPE - Recife, PE

Janeiro de 1982 a Dezembro de 1989

## Habilidades e Competências

---

- MENTORING (Mais de 10 anos)
- Excel Avançado (Mais de 10 anos)
- Python Avançado (5 anos)
- JavaScript Avançado (3 anos)
- Java Intermediário (3 anos)
- HTML Avançado (3 anos)
- CSS Avançado (3 anos)
- Inglês Fluente (Mais de 10 anos)
- Contabilidade (Mais de 10 anos)
- Computação (Mais de 10 anos)
- Domain Driven Development (Mais de 10 anos)
- Test Driven Development (1 ano)
- React.JS (1 ano)
- Next.JS
- Vue.JS (2 anos)
- git
- GitHub (3 anos)
- CI/CD (5 anos)
- REST API (Mais de 10 anos)
- Full Stack development
- Front-end development (3 anos)
- back-end development (Mais de 10 anos)
- MongoDB
- Test Driven Development (1 ano)
- Django (2 anos)
- AGILE (7 anos)

- SCRUM (5 anos)
- Product Owner (Mais de 10 anos)
- Comunicação (Mais de 10 anos)
- Liderança (Mais de 10 anos)
- Desenvolvimento empresarial (Mais de 10 anos)
- Operações (Mais de 10 anos)

## Languages

---

- Inglês - Fluente

## Informações Adicionais

---

### Soft skills

Liderança e capacidade de mentoring são as habilidades que mais me trazem gratificação. Tenho excelente capacidade de apresentação de ideias, sou professor e gosto de explicar e argumentar. Adequo a linguagem de acordo com o receptor para facilitar a comunicação.