

DADOS PESSOAIS

João Eurico de Aguiar Lima

Brasileiro, casado, 50 anos

ESCOLARIDADE

Ciência da Computação

FACULDADE: UFPE – PE - Brasil

– Conclusão: 1989

IDIOMAS

Inglês : Avançado (total fluência)

Espanhol : Intermediário

Principais qualificações

Vasta experiência como gestor de equipes de vendas consultivas. Liderança de equipes de vendedores internos/externos. Total domínio dos processos comerciais, desde marketing/prospecção até acompanhamento do funil de vendas, ações comerciais, elaboração de propostas técnicas, negociações e fechamentos. Vasta experiência como gerente de vendas com capacitação e coaching de vendedores tendo iniciado e formado diversos profissionais de prestígio na área de vendas em Pernambuco. Experiência em montagem e administração de filiais tendo até montado toda uma filial de multinacional estrangeira no Brasil. Profundo conhecimento dos processos fiscais relacionados a atividade mercantil, bem como das atividades logísticas. Domínio de ferramentas de gestão tais como ERP's, planilhas Excel, softwares de gestão de equipe de vendas. Habitado a trabalhar com metas arrojadas e remuneração baseada em resultados.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Carl Zeiss do Brasil - dezembro/2012 até o presente
Gerente Regional de vendas Nordeste

- Montagem da filial da Zeiss no Nordeste
- Contratação de vendedores e representantes em vários estados do nordeste
- Treinamento e capacitação para equipe de vendas própria e terceirizada
- Criação dos sistemas de reporte de andamento de vendas para acompanhamento de negócios
- Implantação do CRM da Carl Zeiss voltado a vendas
- Liderança da equipe de consultores de produtos
- Negociação de vendas com projetos na ordem de mais de R\$ 20 milhões
- Aumento em 50% da rede de revendedores da Zeiss no Nordeste em 2 anos
- Aumento do funil de negócios da Zeiss no Nordeste em mais de 100%
- Condução de processos de venda para o serviço público com participação em pregões eletrônicos, presenciais, concorrências públicas, técnica-e-preço, inexigibilidade.
- Condução de processos de compras internacionais de equipamentos de alta tecnologia.
- Supervisão e controle de processos de importação de equipamentos nos mais variados regimes de importação.
- Elaboração de minutas de edital e influência em licitações.
- Prospecção, avaliação e treinamento de canais de vendas (revendas) dos produtos
- Elaboração de um sistema para definição e acompanhamento das metas da área comercial

Currículo

- 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.
- Administração geral da filial desde a sua construção, reforma, instalação de equipamentos e serviços de TI. Administração da frota de veículos, processos financeiros e fiscais da filial e gestão do patrimônio da empresa.
- Sondagem e levantamento de concorrentes e produtos similares
- Palestras em várias instituições de ensino no Brasil e no Exterior.

Procenge - maio/2005 – dezembro/2012

Consultor de produtos

- Acompanhamento de todo o ciclo de pré-venda e pós-venda junto a equipe de vendedores e implantadores
- 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
- Elaboração de minutas de edital e influência em licitações.
- Apoio na elaboração da proposta comercial para implantação do ERP.
- 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.
- Implantação do CRM da Procenge
- 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
- Especialização em vendas de ERP, Folha de Pagamento e RH, Gestão Industrial e Logística
- Sondagem e levantamento de concorrentes e produtos similares
- 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
- 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

Currículo

- 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, 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

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
- 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

Gerente da Filial Recife

- Montagem da filial Recife da Sena Informática
- Acompanhamento e supervisão da rede de parceiros e representantes

Currículo

- Prospeção 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

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

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

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

Grupo Moura Baterias – jun/1989 a jan/1992

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
- 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

Currículo

Fui empresário, diretor de empresa multinacional instalada no Brasil. Atuo como executivo na Carl Zeiss do Brasil, uma empresa multinacional de origem Alemã com mais de 160 anos de operação. Participei de planejamento estratégico da maioria das empresas em que trabalhei. Nos últimos 2 anos fui gerente da filial da Zeiss em Recife onde tratei de todos os aspectos de funcionamento da mesma, trazendo negócios na casa de 20 milhões.

OBSERVAÇÕES GERAIS

- Conhecimento extenso em processos e técnicas do ciclo da venda consultiva.
- Vasta experiência de gestão em unidades autônomas (filiais, subsidiárias brasileiras e até empresas).
- 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.

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

Última Remuneração: R\$ 10.000,00 fixo (mais benefícios) e comissão em torno de R\$ 10.000,00

Pretensão Salarial: Salário fixo de R\$ 15.000,00 (mais benefícios) mais alguma forma de remuneração variável atrelada a resultados