

## **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**

Profundos conhecimentos de TIC, gestão de recursos de TI, integração de soluções. Forte atuação na área comercial de soluções de TI envolvendo desde software aplicativo (ERP, BI, gestão de processos), serviços de consultoria, produtos e soluções de infraestrutura de hardware de TI. Experiência na gestão de equipes de vendas com forte liderança e resultados comprovados em carteira de pedidos de mais de R\$ 20 milhões de reais 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. Total conhecimento do processo de vendas centrada no cliente.

## **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**EDAX Tecnologia** - 10/2016 até 09/2017

Diretor de vendas e marketing

- Criação de toda a estrutura comercial, estabelecimento da equipe, recrutamento e seleção de vendedores e profissionais relacionados com a venda técnica de sistemas de gestão hospitalar para serviços especializados.
- Planejamento estratégico da área comercial
  - Estabelecimento de metas
  - Criação dos reportes de vendas
  - Criação do processo comercial de vendas da EDAX
  - Criação da rede de representantes e parceiros comerciais de vendas
  - Estabelecimento de parcerias técnicas com outros fabricantes de sistemas para complementação do portfólio
- Planejamento do marketing da EDAX
  - Criação do plano de marketing digital da EDAX com ênfase em presença digital na web
  - Elaboração dos materiais de promoção e divulgação
  - Revisão do site
  - Estabelecimento de assessoria de imprensa
- Gerenciamento da área comercial
  - Definição e acompanhamento das metas comerciais
  - Negociação de grandes contratos/clientes
  - Supervisão da equipe comercial
  - Plano de treinamento da equipe
  - Implantação e treinamento do CRM voltado a vendas
- Apoio em definição de produtos
  - Revisão dos produtos e funcionalidades

## **Currículo**

- Discussões técnicas para adequação do produto as demandas de negócios dos clientes.

### **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
- 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**

Consultor de produtos

## **Currículo**

- 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
- 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.
- 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)

## **Currículo**

- 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
- 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  
Diretor de Operações e Gerente Delegado

## **Currículo**

- 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
- Venda de equipamentos para suportar a solução Terasoft+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
- 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. Nos últimos 2 anos e meio atuei como gerente comercial da Zeiss. Atuei como executivo de vendas na Procenge, envolvendo-me diretamente em processos de vendas de soluções de ERP que resultaram em mais de R\$ 12 milhões de receita. 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.

# **Currículo**

## **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 da venda consultiva.
- 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. Renegocie 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.

Última Remuneração: R\$ 10.000,00 fixo (mais benefícios) e comissão em torno de R\$ 6.000,00

Pretensão Salarial: Salário fixo de R\$ 10.000,00 (mais benefícios) mais alguma forma de remuneração variável atrelada a resultados