

IVAN RAPHAEL ALBARELLO

São Paulo, 23 de Julho de 2019



STORYTELLING



HÁ 12 ANOS NO AGRONEGÓCIO

ÁREAS DE ATUAÇÃO: Marketing, Comercial Financeiro e IT.

Colaboração e elaboração de estratégias, planos de ação análises, mapeamento de mercado e coordenação de projetos dentro das metodologías: Agile, Kanban, GUT, SWOT entre outros



PROJETOS DE SUCESSO NA CONSULTORIA AGRO

> Construção de um armazém no porto de Paranaguá (Koch Fertilizantes);

> Fortalecimento do relacionamento comercial dos fornecedores de amônia do mercado brasileiro (CJ Corp.);

> Viabilidade econômica do Projeto Amazon Winning

CONHECIMENTO:

Manipulação de dados: Transact-SQL (T-SQL),

CRM TOOLS

LHO SOJA CAO

Python; (VBA) Microsoft; Office Avançado, Linux, Mac os e R studio;

Ferramentas de BI: POWER BI, TABLEAU Advanced,

TIBCO Spotfire, IBM SPSS





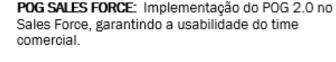
PROJETOS GTM E PERFORMANCE:

> Participação no projeto Data Cleasing SAP Brasil Monsanto:

> Desenvolvimento de dashboards em VBA para o controle de faturamento:ROI de sementes ; análises de mercado ; apuração de programas de Milho e Crop Protection:

> Prêmio mais na construção de uma ferramenta para o controle de centro de custos.

2019



OION CLOUD:

O Qion Cloud é uma evolução tecnológica do Qi.on CRM. O Oion Cloud, além de ser uma ferramenta de Cloud Computing, também é um sistema de CRM avançado, diminuindo os custos de instalação de CRM e de fácil navegação e segurança de dados.

OION - ACELERA:

Gestão de clientes, Gerenciamento de força de vendas e controle das vendas.

AUTO SOJA:

Objetivo: Automatização do envio de Nfes para o Sistema ITS para realizar o calculo de royalties Intacta, i



> AUTOMATIZAÇÃO DE

PROCESSOS: > REDUÇÃO DOS CUSTOS;

> PARTIĆIPAÇÃO NAS TOMADAS DE DECISÕES:

> FOCO NO CLIENTE.

TIMES DO MARKETING: > Go to Market

> Performance Management | Efetividade

> CRM Tools | Efetividade de Vendas

STORYTELLING

2007-2019 (Agribusiness)

12 anos no Agronegócio;

8 anos Consultorias Agro;

Áreas de trabalho: Marketing, Comercial

Financeiro e IT



Colaboração e elaboração de estratégias, planos de açãoanálises, mapeamento de mercado e coordenação de projetos dentro das metodologias: Agile, Kanban, GUT, SWOT entre outros.

Manipulação de dados: Transact-SQL (T-SQL), Python; (VBA) Microsoft e R studio;

Ferramentas de BI: POWER BI, TABLEAU Advanced, TIBCO Spotfire, IBM SPSS

Projetos de sucesso nas consultorias:

Construção de um armazém no porto de Paranaguá (Koch Fertilizantes), fortalecimento do relacionamento comercial dos fornecedores de amônia do mercado brasileiro (CJ Corp.) e a verificação da viabilidade econômica do Projeto Fechado. Amazon Winning

2015-2019 (BAYER)

+ Setores do Marketing:



Participação no projeto Data Cleasing SAP Brasil Monsanto;

Desenvolvimento de dashboards em VBA para o controle de faturamento e ROI de sementes:

Construção de dashboards para apuração de programas de Milho e Crop Protection;

Prêmio mais na construção de uma ferramenta para o controle de centro de custos.



CRM TOOLS | EFETIVIDADE DE VENDAS (HOJE)

POG SALES FORCE: Implementação do POG 2.0 no Sales Force, garantindo a usabilidade do time comercial.

QION CLOUD:

O Qion Cloud é uma evolução tecnológica do Qi.on CRM. O Qion Cloud, além de ser uma ferramenta de Cloud Computing, também é um sistema de CRM avançado de fácil navegação e de segurança de dados.

QION - ACELERA:

Gestão de clientes, Gerenciamento de força de vendas e controle das vendas.

AUTO SOJA:

Automatização do envio de Nfes para o Sistema ITS para realizar o calculo de royalties Intacta.

