



*IVAN RAPHAEL
ALBARELLO*



São Paulo, 23 de Julho de 2019



STORYTELLING

2007-2019 (Agribusiness)
12 anos no Agronegócio;
8 anos Consultorias Agro



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 metodologias: Agile, Kanban, GUT, SWOT entre outros.

2007

BAYER - HISTÓRIA MONSANTO



TIMES DO MARKETING:

- > Go to Market
- > Performance Management | Efetividade
- > CRM Tools | Efetividade de Vendas

2015



PROJETOS GTM E PERFORMANCE:

- > Participação no projeto Data Cleansing 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.

PROJETOS DE SUCESSO



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), Python; (VBA) Microsoft ;Office Avançado, Linux, Mac os e R studio;
Ferramentas de BI: POWER BI, TABLEAU Advanced, TIBCO Spotfire, IBM SPSS

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, diminuindo os custos de instalação de CRM e de fácil navegação e segurança de dados.

QION - 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.



CRM TOOLS
MILHO SOJA CROP



2019

- > AUTOMATIZAÇÃO DE PROCESSOS;
- > REDUÇÃO DOS CUSTOS;
- > PARTICIPAÇÃO NAS TOMADAS DE DECISÕES;
- > FOCO NO CLIENTE.



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 ação, análises, 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



salesforce

2015-2019 (BAYER)

+ Setores do Marketing:

Go to Market

Performance Management | Efetividade

CRM Tools | Efetividade de Vendas

Participação no projeto Data Cleansing 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 cálculo de royalties Intacta.

