

Leandro Arisi
Porto Alegre, RS leandro.arisi@hotmail.com 51-984017000;
<http://br.linkedin.com/in/LeandroArisi>
Casado, idade: 39 anos;

Formação acadêmica:

Especialização - Gestão Empresarial

PUC - Porto Alegre, RS Concluído em 2008;

Bacharelado - Eng. Elétrica – Computação

PUC - Porto Alegre, RS Concluído em 2009;

Bacharelado - Eng. Elétrica – Eletrônica

PUC - Porto Alegre, RS Concluído em 2002;

Mestrado Eng. Elétrica

UFRGS - Porto Alegre, RS 2013, “stand by” em 2016: conflito de agenda;

Resumo profissional:

- 1) Gestão de equipes (engenharia, produção, manutenção ou comercial).
- 2) Executivo de vendas
- 3) Engenharia de produto

Motivação pela busca para o novo desafio: Em maio de 2019 – atual empresa comunicou reengenharia de margem lucrativa, resultando em convite para alteração do modo de contratação: CLT para PJ.

Atualmente estou trabalhando com contrato migrado para prestação de serviços (PJ). Buscando recolocação profissional em regime CLT.

Electrical Engineer and MBA in Business Management;
Workspace experiences: engineering, maintenance and sales;
Strong career and relationship / networking in the corporate and business market;
Areas: IT, Telecommunications, Digital Marketing, Industry, Gas and Electricity;
Ability to structure, manage and motivate work teams;
Domain in identifying opportunities and priorities;
Differential from turning challenges into opportunities or business;

Experiência Profissional:

Gerente Regional

IBG Indústria Brasileira de Gases - Porto Alegre, RS.
Fevereiro de 2019 a Data Atual

Gestão da regional: Administrativa, operacional e comercial;
Estimular e ajudar vendedores para fechar negócios;
Responder pelos resultados e indicadores com a matriz;
Maximizar a lucratividade da unidade de negócio;

Administrar a filial: liderando corpo técnico (cinco colaboradores), coordenando setor comercial (três vendedores e quatro representantes) e fiscalizando a malha operacional (três colaboradores);

Atender o plano de OPEX e CAPEX;

Cuidar a unidade, zelar pelos ativos e aperfeiçoar a operação;

Liderar quando preciso gerir quando necessário e transpirar para chegar ao resultado,

Elo ético e confiança com a matriz e comitê CEO;

Servir, inspirar e engajar equipes para o plano estratégico da empresa;

Engenheiro líder Comercial

AZ Armaturen do Brasil Ltda - Holding White Martins - São Paulo, SP.

Fevereiro de 2018 a Fevereiro de 2019

Alteração do escopo de produto, após acerto da fusão entre White Martins e LINDE, empresas compondo a holding do grupo estrategicamente posicionaram-se em leads das carteiras dos clientes;

Imersão 360 graus em plantas: mapeamento de oportunidades, vendas, otimizações, processos ou serviços envolvendo redes mecânicas, válvulas, atuadores pneumáticos, atuadores elétricos, controles de processos, vapores, energia de biomassa, controle de fluidos e *Turn-key engenharia*;

Negociar com áreas do cliente o mapeamento, aproximação para input da demanda e pedido de compras;

Gestão direta e indireta de equipes de engenharia e supervisão de obras relacionadas ao projeto vendido;

Assegurar o prazo de entrega das etapas e datas das medições de campo;

Fechar o diário de obra, medir e finalizar com a área de compras do cliente;

Zelar pela segurança e indicadores conforme normas internas do cliente e da empresa;

Áreas de atuação: Indústria petroquímica, química, gás; metal mecânico; reciclagem de energia; máquina de incisão; processo de solda; plasma; laser, naval; plataformas; celulose, mineração, siderurgia, hospitalar, conservas, alimentos; estanqueidade de tanques de armazenamento e redes de gases especiais.

Gerente Consultor Comercial

White Martins - Porto Alegre, RS.

Fevereiro de 2016 a Fevereiro de 2019

Trabalhos de consultorias de imersão em plantas, mapeamento de oportunidades, vendas, otimizações, processos ou serviços envolvendo gases;

Gerenciamento de novos negócios: contas e concorrência;

Gestão de terceiros em obras dos clientes *Turn-key* (15 equipes de engenharia);

Gestão de vendas com contas de clientes corporativos, desenvolvendo e apresentando propostas técnicas e comerciais;

Gestão de indicadores, acompanhamento de performance da conta e manutenção da mesma, suporte técnico das equipes de campo e automação, interface com novas tecnologias e processos, análises de falhas, identificar melhorias, participação da implementação, auxiliar no reparo de falhas, elaboração dos planos e projetos,

treinamento de equipes, geração de valor e apoio consultivo para sucesso de novos contratos ou renovações;

Administração de todo ciclo da conta de receita mensal MR\$ 4.5;

Gestão de contratos, pendência de pagamentos e reajustes;

Apoio interno entre operação e interface com cliente;

Pedidos e contratos – Operação chave: garantir o consumo, estimular superação de consumo e blindar o cliente.

Áreas de atuação: Hospitalar e Indústria do gás; metal mecânico; reciclagem de energia; máquina de incisão; processo de solda; plasma; naval; plataformas; conservas, alimentos; inertização, tanques de armazenamento e redes de gases especiais.

Gerente de Operações e Vendas

REVO Telecom - Porto Alegre, RS.

Janeiro de 2015 a Fevereiro de 2016

Cargo: Gerente de Operações e Vendas

Estruturar o plano de negócio, fluxo de todos os processos de vendas, canal de atendimento, acompanhando de pedidos e cotações diariamente;

Responsável pela gestão da unidade de negócio: RS e SP.

Estruturando metas e acompanhamento dos comissionamentos;

Responsável pela gestão direta da equipe de vendas e interface com clientes corporativos e mercado governo;

Gestão de equipe de pré-vendas, pós-vendas e técnica; (trinta e quatro equipes)

Gestão do pipeline de projetos, propostas e contratos;

Gestão do *Market Share*;

Acompanhar fluxo dos pedidos para a produção, nível de atendimento SLA e indicadores de qualidade;

Motivar, desenvolver parceiros e gerir a equipe constantemente através de reuniões semanais;

Desenvolver rotinas na prospecção e atendimento criando ações proativas junto aos clientes, definindo prioridades da equipe e criando relatórios para mensurar atividades;

Participação na criação da política dos distribuidores, garantindo o cumprimento das regras e leis preestabelecidas pela ANATEL e código de defesa do consumidor;

Gestão de conflitos;

Cargo: Gerente de Operações: FEV/2015 - JUL/2015 (função acumulada)

Estruturar a startup da operação da empresa: fluxo de todos os processos internos e externos para construção e operação da rede , assim como o atendimento, acompanhando a ampliação do Backbone, infraestrutura, TX e rede;

Responsável legal técnico;

Responsável pela gestão da equipe de execução e manutenção;

Responsável pela gestão de indicadores, obras e SLA da unidade de negócio na região do Rio Grande do Sul;

Gestão de projetos;

Gestão da capilaridade, OPEX e CAPEX;

Definição e acompanhamento do fluxo de produção, orçamento e financeiro;

Desenvolver rotinas de ações proativas, definindo prioridades da equipe e criando relatórios para mensurar atividades e prazos;
Criação de política da folha de pagamento, estoque e compra de materiais;

Executivo Nacional de Negócios

Elster - Porto Alegre, RS
Setembro de 2013 a Janeiro de 2015

Relações e vendas atendendo concessionárias de energia elétrica: Região Brasil
Administração de todo ciclo da carteira de receita mensal MR\$ 7.3;
Gestão de pendência de pagamentos;
Turn-key engenharia; com os projetos *Smart Grid, Energy*;
Facilitador do relacionamento cliente e engenharia de produto, assistência técnica e pendências de contratos.
Pedidos e Contratos - Operação chave: garantir a escolha do produto; blindagem, rentabilidade;
Negociações estratégicas para declínio dos concorrentes e interface entre setores;
Consultoria e apoio no cliente para definição de edital conforme lei 8.666 & RFP's.
Acompanhamento em regime urgência e ações para antecipar ou negociar atrasos nos fluxos pedidos previstos em contratos;
Negociação com o cliente para flexibilidade de penalidades;
Áreas de atuação: soluções em medição de energia elétrica: Smart Grid, Energy , Management, EI, Server MDM e SaaS.

Gestor de engenharia de vendas

Oi - Porto Alegre, RS
Junho de 2004 a Agosto de 2013

Líder de equipe de pré-vendas; (doze colaboradores);
Gestão da equipe na rotina de visitas e prospecção de oportunidades;
Fechamento de vendas especializadas, soluções customizadas ou integradas;
Construção de ofertas: mobilidade fixo, App, Cloud e ferramentas para serviços;
Experiência em gestão de projetos e pipeline de propostas comerciais;
Acompanhamento diário no fluxo de pedidos,
Definição e decisão de prioridades;
Gerar novos negócios de valor agregado para contribuição da margem lucrativa;

Áreas de atuação: MDM, segurança embarcada, projetos de redes especiais: 4G, 3G, M2M, (DATACENTER), Cloud, TI, RF-ID, Wifi, MPLS, IP, VAS, IPTV e redes APN's;

Cargo: Supervisor de operações. Ano: 2008~2009.

Responsável pela gestão de equipes e manutenção da planta: 368.500 clientes (Voz e internet).
Gestão de equipes técnicas: (130 colaboradores indiretos);

Vivência em rotinas de indicadores, reparos, obras e instalações;
Atuação de gestão da planta interna para redução de OPEX;
Fiscalização da planta externa para melhorias de rede e cobertura;
Engenheiro responsável de equipes para condução de obras e projetos envolvendo rede externa, cabos metálicos, fibras ópticas e redes subterrâneas;

Cargo: Supervisor de engenharia. Ano: 2004~2008

Responsável pela gestão de equipes para implantação de projetos. (27 equipes)
Gestão de equipes para implantação da rede celular (Pula-Pula) e 3G.
Supervisão de trabalhos na implantação GPON.
Supervisão de trabalhos em redes elétricas: (alta e baixa tensão)
Supervisão de trabalhos em redes de telecomunicações fixa, móvel, TV e SAT.

Gerente de Engenharia. Trabalho internacional.

LCC

Novembro de 2003 a Junho de 2004

Trabalho internacional.

Responsável pela gestão de equipes e implantação do *BACKBONE* compartilhamento latino América de dados WiMáx.

Implantação do WiMax em países da América do Sul (Uruguai, Argentina, Brasil e Chile).

Supervisão de equipes de instalação e manutenção: (infra, TX/RX, CFTV e elétrica).

Supervisor de engenharia

GVT

Novembro de 2000 a Setembro de 2003

Liderança de equipes: (250 colaboradores indiretos) - Processo startup

Implantação da empresa regional Sul;

Supervisão e fiscalização de equipes para meta de indicadores

Supervisão e fiscalização de equipes para melhorias: CAPEX, OPEX e PAYBACK;

Supervisão e fiscalização de equipes para melhorias de rede e cobertura

Condução de obras e projetos: rede externa, cabos metálicos, fibras ópticas, redes subterrâneas e WLL;

Supervisor de construção

Retebras - Porto Alegre, RS

Maio de 1998 a Novembro de 2000

Responsável pela gestão de equipes e decisões para implantação de projetos.

Supervisão de trabalhos em redes elétricas: (alta e baixa tensão), geradores, quadros de comandos, postes, linhas vivas, bancos de baterias, transformadores, aterramentos e bancos de capacitores;

Supervisão de trabalhos em redes de telecomunicações-fixa: cabos aéreos, cabos de fibras ópticas, fachadas, canalizações ou enterrados, proteção com gás, emendas e terminações de cabos, infraestrutura, canalização e sistema predial;
Execução de projetos (elétricos e telecomunicações);
Instalações e manutenção: CFTV, caixas eletrônicas, manutenção de portas codificadas, manutenção preventiva ou corretiva, instalação e manutenção de centrais telefônicas.
Indústria (Petroquímica Plástica e Química): manutenção de esteiras, máquinas automatizadas, CLP's, equipamentos de comandos, robótica, impressoras, quadros de comandos, bancos de baterias, transformadores e aterramentos;

Habilidades e Competências:

OFFICE, SGE, SAP, AUTOCAD, SIEBEL, C++, CRE, SAC, Android, IOS, CRMs, ERP, SFA, Banco de dados, google adwords e Html (Mais de 10 anos), Telecom: Rede Mesh, TCP/IP, redes Cisco (roteadores, switches, firewalls), circuitos de comunicação, protocolos de roteamento (OSPF, BGP); conhecimento (QoS); conhecimento (VoIP), licenças software, VMWARE, (DATA-CENTER) Cloud, MUX, SITES, Armários, Antenas, TV SAT, REDES SAT, CFTV, 3GCFTV, transmissão, Rádios (RF), Fttx-GPON, GSM, TDMA, w-CDMA, 3G, LTE(4G), WiMax, ADSL, xDSL, WIFI, RF-ID, LAN, WAN, VPN, MPLS, WLL, WL, DID, SDH, PABX, STM's, backbone, M-ROADM, CWDM, DWDM, OADM e LAN-TO-LAN. (Mais de 10 anos), Energia: AT, BT e geradores, medidores, Smart Grid, Energy Management e energias renováveis. (7 anos)

Certificações / Licenças:

Certificação CISCO Designin for CISCO Internetwork Solution, MULTIREDE –SP;

Google Design – Googleplex, Califórnia, Estados Unidos;

Projeto e Implantação de Redes Móveis 2G, 3G e LTE(4g), INATEL;
Gerência e Operação de rede óptica, INATEL;

Planejamento de controle de Produção (PCP).

Indicadores financeiros, vendas e serviços.

Gestão de Investimentos.

Ferramentas de gestão Six Sigma

CANVAS

Total Quality Management (TQM)

Segurança do Trabalho.

Patentes:

LikeyouApp (#1235AOSo2014)

Apps Mobile (#6736DARo2015)

Idiomas:

Inglês

Espanhol