

# JOSÉ CÁSSIO PASSOS JORGE

Brasileiro, 53 anos, separado, 02 filhos

Curitiba, P.R. (Zona Sul) / Celular: (41) 98837-1381

(Possuo disponibilidade para viagens e mudança de cidade)

Email: [jpassos\\_jorge@hotmail.com](mailto:jpassos_jorge@hotmail.com)

<https://www.linkedin.com/in/josecassio/>

## ÁREA COMERCIAL-VENDAS (Nível: Diretoria / Alta Gerência)

### RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Profissional sênior com experiência na criação e implementação de estratégias e projetos na área comercial, análises de viabilidade (P&L), habilidades em práticas de negociação e apresentações executivas.
- Carreira desenvolvida na área de TIC (Tecnologia da Informação e Telecom) em empresas nacionais e multinacionais, atuando nas regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste.
- Gestão de equipes comerciais (Inside Sales e times externos), com vivência na definição, implementação e acompanhamento de estratégias e mecanismos de controle (gerenciamento de pipeline / forecast).
- Gestão de canais / parceiros / alianças comerciais, desde a prospecção, qualificação e capacitação até o acompanhamento de processos / performance.
- Vivência em planejamento, execução e gestão de projetos de TI / Telecom (ERP, BI, CRM, HW e SW, Outsourcing (serviços, impressão), BPO, Redes de Dados / Voz / Imagens e Internet).
- Amplos conhecimentos em *Big Data*, UC (*Unified Communications*), *Cloud Computing*, *Disaster Recovery*, SaaS e segurança da informação (conhecimento de práticas e processos relacionados a ISO 27K, ITIL, COBIT).
- Experiência no uso de ferramentas de CRM (Salesforce, entre outras) e processos ligados a GDPR (*General Data Protection Regulation*) e LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados).

### FORMAÇÃO ACADÊMICA E IDIOMAS

- MBA em Gestão de Negócios – USP-ESALQ (em andamento)
- Graduação em Processos Gerenciais – EBAPE-FGV (2014)
- Inglês (Leitura, escrita e conversação – avançado) e Espanhol (Leitura, escrita e conversação – intermediário)

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### **N3 Marketing Results (São Paulo - SP)**

**02/2018 – 02/2020**

##### **Gerente de Vendas – Projeto Microsoft Premier Support (06/2019 – 02/2020)**

- Gestão da equipe de Inside Sales responsável pela venda dos contratos de suporte Microsoft (Premier), contemplando renovações e novos negócios (NPCs), clientes privados e públicos.
- Responsável pelo relacionamento com os diferentes stakeholders (Microsoft) vinculados à área de serviços (vendas e delivery).
- Gestão e acompanhamento do Pipeline/Forecast da equipe, atingimento de metas, planos de recuperação para os contratos perdidos e elaboração do plano de ação para os novos contratos.

##### **Gerente de Vendas – Projeto SAP (02/2018 – 06/2019)**

- Gestão da equipe de Outbound e Inbound, responsável pela qualificação, geração e conversão de demandas (LEADs).
- Acompanhamento e gestão dos planos de atividades diárias da equipe, indicadores de performance e qualidade, treinamentos de capacitação (comercial e de processos).
- Responsável por desenhar, implementar e gerenciar a área de qualidade da N3 no Brasil, para esse projeto (incluindo a operação de LATAM). Atingimento do indicador mínimo esperado (85%) após 03 meses.
- Superação das metas de LEADs definidas (2018), em mais de 25%, com 03 meses de antecedência.
- Aplicação de treinamento voltado à GDPR visando a capacitação da equipe e aderência ao processo.

#### **TELETEX IT Solutions (Curitiba - PR)**

**04/2016 – 12/2017**

##### **Executivo de Vendas Sr.**

- Iniciei minha atuação na área de Serviços com report ao Gerente de *Service Delivery*, responsável pelo atendimento de contas corporativas (grandes contas) no setor público e privado, para venda de novos contratos contemplando o portfólio da Teletex. Ampliação da base de clientes após 07 meses de atuação na área (acima de 30%).
- Atuei na prospecção direta de novas oportunidades de negócios (*Hunter*), com destaque para BRDE, BADESC, Engie, Ulbra, entre outras, na região Sul, bem como na administração de carteira de contratos existentes (*Farmer*), entre elas NTN-SNR, CAP S/A, ICAP, Castrolanda, COAMO, entre outras, com o objetivo de garantir a continuidade e a ampliação dos serviços prestados (e venda de novos projetos).

- Pré-vendas de serviços para a equipe comercial com foco na qualificação de novas oportunidades de negócios nas regiões Sul, Centro-Oeste e Nordeste, bem como no desenho de projetos da área de serviços (IaaS, PaaS, entre outros).
- Integrei dois grupos de trabalho (Cloud e SECaaS), que tem por objetivo a elaboração de planos de negócios e assim ampliar o portfólio de soluções da empresa, bem como incrementar a presença em novos mercados. Fui responsável pela análise comercial desses projetos a fim de garantir a viabilidade para a implementação dos mesmos.
- A partir de agosto/17, passei a integrar a equipe comercial e responder pelo atendimento do estado de Goiás (em conjunto com parceiro local), além dos projetos existentes em clientes do PR, com foco na prospecção de novas contas e apresentação das principais soluções da empresa (CISCO, VMware, ForcePoint, Trend Micro, entre outras). Adicionei à carteira de clientes (UFG – Campus: Goiânia, Catalão e Jataí; IPASGO; Tribunal de Justiça de Goiás, Prefeitura de Goiânia e Governo do Estado de Goiás).

## **OUTRAS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS**

### **CONSULTOR INDEPENDENTE**

**2015 - 2016**

*Consultor de Processos Comerciais*

### **NEC LATIN AMERICA**

**2011 - 2014**

*Gerente de Vendas – Regional Sul*

## **INFORMAÇÕES ADICIONAIS**

### **CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO**

- High Performance Sales (HPS) – SETI/IBM/Itautec.
- VMWare Certified VSP (Business Continuity and Selling Virtual Lab Automation Solutions) - VMWare
- EMC Sales Security Accreditation DLP – EMC
- EMC Sales Security Accreditation enVision – EMC
- SolidWorks Excellence Sales Bootcamp (C-9BLV3NTMQJ) – SolidWorks
- Formação em Processos Licitatórios – Teletex / Elianay Consultoria

### **ATIVIDADES COMPLEMENTARES**

- Participação na Conferência Regional de Parceiros América Latina, pela NEC.
- Participação no evento CIO – Executive Day (PR), como palestrante responsável pela apresentação da solução NEC – 3C e o cenário de Comunicações Unificadas
- Participação em *road shows* e eventos promovidos pela IBM, na região Sul, como palestrante de projetos e cases de sucesso com parceiros e canais.
- Participação em diversos eventos e treinamentos técnico-comerciais promovidos por IBM, CISCO, Avaya, VMWare, EMC.
- Participação do VI Interbusiness Curitiba, organizado por FESP, FCU (Florida Christian University) - Maio, 2015. Em sua sexta edição, o INTERBUSINESS – International Business Seminar – se consolida como referência dentro do programa de Cidades-Irmãs (Curitiba-Orlando) da ONU. Abordando o tema Reframing “A Arte de Vencer Desafios em Tempo de Crise”, o seminário prova, mais uma vez, sua vocação para o intercâmbio do conhecimento.
- Representante Teletex (área de Serviços) no Workshop – CISCO Software Lifecycle Services Practitioner (c/Robert Saxe) – nov/16 e jan/17.
- Participação no SAP Now (Setembro/2018), responsável pelo acompanhamento da equipe de agentes N3, nas atividades de qualificação / geração de LEADS (durante as clínicas agendadas com clientes durante o evento – performance record da equipe com mais de 90 LEADS)