

# Samuel Alessandro Baptista

32 anos | Jardim Irajá - Ribeirão Preto - SP  
samuelbaptista27@gmail.com | Cel. 19.999.872.145 | [LinkedIn](#) | [GitHub](#) | [Portfólio](#)

## Objetivo

---

**Cientista de Dados | Desenvolvedor de IA**

## Formação Complementar

---

**Data Engineering with Databricks**, DataBricks Academy, 2021 – Duração: 60hrs  
**Formação Inteligência Artificial**, Data Science Academy, 2020 – Duração: 448hrs  
**Machine Learning Scientist with Python**, Datacamp, 2020 – Duração: 92hrs  
**Formação Cientista de Dados**, Data Science Academy, 2019 – Duração: 364hrs  
**Data Scientist with Python**, Datacamp, 2019 – Duração: 72hrs  
**Quantitative Analyst with R**, Datacamp, 2019 – Duração: 60hrs  
**Data Scientist with R**, Datacamp, 2018 – Duração: 72hrs

## Resumo

---

Profissional com conhecimento em conceitos avançados nas áreas de BI e Analytics, Machine Learning, Visualização de Dados, Análises Quantitativas, Arquiteturas de Deep Learning, Visão Computacional, Processamento de Linguagem Natural, Sistemas Cognitivos e outras técnicas.

Também tenho sólida base no uso das principais ferramentas do mercado para análise estatística, manipulação de banco de dados, armazenamento e processamento distribuído, cloud computing, entre outros como: R, SQL, Spark, Hadoop, Tableau, PowerBI, AWS e Python com foco nas bibliotecas do PyData Stack (numpy, scipy, pandas, scikit-learn, tensorflow, keras, matplotlib, seaborn, bokeh).

## Idiomas

---

**Inglês fluente**

## Experiência Profissional

---

**Keyrus** | *Data Intelligence* | Ribeirão Preto, SP

**Engenheiro de Dados (nov/2020 a atualmente)**

- Desenvolvimento de processos de ETL utilizando Databricks.
- Desenvolvimento em Python para comunicação via APIs e acesso a tabelas do sistema SAP.
- Construção de workflows para automação dos fluxos de ETL via Airflow.
- Suporte à área de negócio para mapeamento das regras de relacionamento entre os dados.
- Modelagem do banco de dados para otimização do fluxo em ambiente de processamento distribuído.
- Gestão de Datalake utilizando DeltaTables no ambiente de cloud da AWS.

**BemAgro** | Agritech | Ribeirão Preto, SP

**Desenvolvedor de IA (mar/2020 a nov/2020 – 9 meses)**

- Reportando ao CTO.
- Automação de relatórios agrícolas a partir de imagens de drone e satélite.
- Redes neurais profundas e outras técnicas de machine learning para visão computacional.
- Planejamento e execução de atividades relacionadas a coleta de dados em campo.
- Gestão dos dados coletados, seguindo boas práticas de armazenamento e rotulagem.
- Desenvolvimento de aplicações baseadas em modelos treinados
- Condução de testes estatísticos para validação dos projetos.
- Elaboração de processos para melhoria contínua dos modelos

**Projetos Relevantes**

- *Automação dos relatórios de contagem de plantas com estimativa de produtividade.*
- *Automação na identificação de ervas daninhas para aplicação localizada de herbicida.*

**SKYLUX** | Indústria de Iluminação | Pirassununga, SP

**Cientista de Dados (jun/2016 a mai/2019 - 3 anos)**

- Reportando ao Diretor Executivo, e responsável por uma equipe de 6 colaboradores
- Modelagem preditiva para demandas operacionais
- Controle de cenários, métricas de risco e incertezas
- Validação de Investimentos projetando vendas, custo de capital e ROI
- Elaboração e acompanhamento do orçamento anual
- Controle de custos
- Precificação e Política Comercial
- Atuação em BI: criação, controle e apresentação de dashboards
- Definição e acompanhamento de KPIs
- Fechamento e apresentação dos resultados – DRE

**Resultados**

- Redução do tempo de faturamento de 7 para 2 dias úteis
- Aumento em 6% na eficiência operacional da empresa – EBTIDA
- Estudo para compra de Insumos Importados: Redução de 25% nos custos

**Gerente Nacional de Vendas (jul/2015 a jun/2016 - 1 ano)**

- Reportando ao Diretor Geral, e responsável por uma equipe de 8 colaboradores
- Planejamento anual de venda, definição de metas e abertura de novos canais de venda
- Gestão de Clientes Chave
- Gestão de E-commerce

**Resultados**

- *Aumento de 10% na margem bruta através de um projeto de pulverização de clientes, reduzindo intermediários no processo.*

**Supervisor de Vendas (jan/2014 a jul/2015 - 1 ano e 6 meses)**

- Reportando ao Gerente de Vendas, e responsável por uma equipe de 3 colaboradores
- Planejamento e execução de rotas comerciais junto aos representantes
- Treinamentos em técnicas de negociação e vendas
- Estruturação da equipe de inteligência comercial

**Projetos Relevantes**

- Reestruturação do departamento comercial junto a consultoria externa

## Formação Acadêmica

---

Tecnologia em Gestão Comercial, UNIDERP (SP), 2015-2017

Bacharelado em Química Forense, USP (SP), 2008-2011