

Gianfranco Cacciola

Celular: 351 912221526
E-mail: gianfrancocacciola@hotmail.com
Avenida São João de Deus Nº 21 - Lisboa

• COMERCIAL/MARKETING • DESENVOLVEDOR DE NEGÓCIOS E PRODUTOS

Atuação comercial com visão de marketing e foco no consumidor.

Responsável pela geração e qualificação de leads para dar suporte às equipes comerciais.

Responsável pelo gerenciamento de vendas e pós-vendas.

Responsável por adquirir uma visão holística do cenário da empresa e de sua estratégia, conhecer os produtos, clientes/personas e modelo de negócio, contribuindo com a elaboração e evolução de estratégias comerciais.

Responsável por pesquisas e planejamentos de marketing.

Informações adicionais

Premiado pelo melhor projeto em dois trabalhos de pesquisa de mercado para a empresa Inglesa Hammerson UK Properties em parceria com a Leeds Beckett University, criando valor para produtos e serviços.

Autor da série de ficção infantojuvenil Animalior – www.animalior.com

Um caminho que passa por gestão de projeto, cultura, muita aventura, até o mundo dos games.

Formação

Leeds Beckett University – (Leeds, United Kingdom)

Mestrado Profissional (Msc) em Marketing (2006-2007)

título da tese: "Creation of constant competitive advantage" (um caso de estudo) Baseado em **sistemas de inteligência e gerenciamento de conhecimento** impulsionado por **informações de clientes, concorrentes e ambiente geral de mercado** e dos negócios em questão.

Centro Universitário da Cidade / ESPM – (Rio de Janeiro, Brasil)

Formado em Comunicação Social/Propaganda e Publicidade (2001-2005)

Curso complementar

Universidade Estácio de Sá - (Rio de Janeiro, Brasil)

Estratégias de venda & Marketing estratégico nas micro e pequenas empresas. Período: 18/01/2005-01/02/2005

Idiomas

Português - Língua nativa

Inglês - Fluente

Francês - Intermediário

Espanhol - Básico

Outros conhecimentos

Microsoft office: **Excel, Word, PowerPoint**

Rhinoceros, Photoshop, Illustrator, Corel Draw

Google analytics

Facebook business manager

Trello

Outros: desenho e **criação**

Experiência profissional

Ntechcon – Consultoria B2B e desenvolvimento de mercado - Desde Mai/ 2019

Multinacional na área de consultoria e aceleração comercial de soluções tecnológicas.

Kontron - Comercial B2B e desenvolvimento de mercado – Jul/2017 até Mai/2019

Multinacional com soluções para *Cloud* e hiperconvergência dentro dos Data Centers.

Consultoria - Gestão de projeto e desenvolvimento de produtos - Jan/2010 até Jul/2017

SMP Sports - Gerente de projeto - Fev/2009 até Nov/2009

Empresa na área de Marketing esportivo

Ivarejo – Analista - Fev/2008 até Dez/2008

Plataforma digital de *rating* e transação de recebíveis

Comverse – Assistente - Jul/2007 até Nov/2007

Vivência

- Geração e gestão de *leads* (*Networking*, *LinkedIn sales navigator*, pesquisas na web, Trello e Excel).
- Pré-venda - conhecer as necessidades de potenciais clientes para informar a equipe técnica/comercial.
- Vendas (B2B e B2C).
- Planejamento e estratégia comercial para desenvolvimento de mercado.
- Criação das apresentações comerciais de projetos.
- Análises de mercado e gerenciamento de informação. Uso da *Strategy Analytics* e *Forrester*, para dar suporte a projetos.
- Experiência em feiras comerciais.
- Coordenação de equipes.
- Negociação e relacionamento com clientes, seleção de fornecedores e prestadores de serviços.
- Pesquisas para fazer o *benchmarking* do modelo de negócio.
- Plano de marketing e estratégia de lançamento de produtos e serviços.
- Supervisão no desenvolvimento e identidade visual de sites e sistemas.
- Planejamento e acompanhamento do desenvolvimento de sites e plataformas até seu lançamento.
- Estudos e orientações para adaptar melhor determinados produtos ao mercado.
- Análises via google *analytics* com o intuito de alinhar melhor o produto com o mercado e aumentar o fluxo de acesso.
- Desenvolvimento de promoção e *branding*.
- Criação e elaboração de anúncios, catálogos, *flyers*

Habilidades em destaque

Criatividade e inovação: Trabalhou diretamente na criação de joias, é autor de três livros de ficção infantojuvenil, de três projetos audiovisuais e já participou do desenvolvimento de modelos de negócios nas áreas de marketing e entretenimento.

Facilidade em se relacionar: Bom relacionamento com antigos supervisores, colegas de trabalho, parceiros e clientes. Mantém amizades desde a infância.

Oratória, venda e negociação: Boa capacidade oratória e de negociação; Efetuou vendas de grande escala em situações de B2B. Habitado a negociar com fornecedores, prestadores de serviços e clientes.

Capacidade analítica: Facilidade em analisar o micro e macro marketing e em realizar *benchmarking* de produtos e serviços. Desenvolveu tese de mestrado e projetos de consultoria o que exige capacidade analítica.