



Augusto Canabrava

Principais Competências

- Gestão de Franquias e Expansão de Negócios Liderança e Gestão de Projetos.
- Desenvolvimento de Processos Comerciais e Implementação de Sistemas.
- Gestão de Produtos de Tecnologia (Product Owner).
- Habilidades Interpessoais e Comunicação.

Histórico de Trabalho 1/2

GERENTE DE EXPANSÃO E IMPLANTAÇÃO DE FRANQUIAS

AMBEV

Abril de 2022 - Presente

- Liderança da equipe de expansão e implantação de franquias Ambev, e gerenciamento de 150 unidades.
- Elaboração anual de orçamento da área e parcerias estratégicas com grandes contas.
- Elaboração de estudo estratégico de expansão a nível nacional.
- Implantação de sistemas de vendas (CRM), suporte ao franqueado e Sistema PDV.
- Construção de modelo de P&L para a rede de franquias e negociação de fornecedores a nível Brasil.
- Construção e acompanhamento de projetos de implantação com metodologia em cascata.
- Implantação de novo modelo de franquias Brahma e migração do sistema PDV da rede.

COORDENADOR DE IMPLANTAÇÃO DE FRANQUIAS

AMBEV

Março de 2020 - Abril de 2022

- Gerenciamento de CAPEX, projetos, cronograma, negociação com fornecedores, atendimento ao franqueado e avaliação da qualidade de implantação em toda a rede de franquias.

Contato

São Paulo, SP, Brasil

(31) 98793-4900

acvcanabrava@gmail.com

br.linkedin.com/in/acanabrava

Resumo Pessoal

Sou um profissional entusiasta do aprendizado contínuo e da colaboração em equipes multidisciplinares.

Minha experiência abrange vendas, gerenciamento de projetos, métodos ágeis e relacionamento com clientes.

Sou resiliente, apaixonado por adquirir conhecimento e trabalhar com pessoas.

Augusto Canabrava

Histórico de Trabalho 2/2

CONSULTOR COMERCIAL

STONE PAGAMENTOS
Julho de 2019 - Fevereiro
de 2020

- Abertura de novos prospectos, aquisição de novos clientes e gestão de contas no mercado de adquirência.

ANALISTA DE PROCESSOS COMERCIAIS

STONE PAGAMENTOS
Setembro de 2017 -
Junho de 2019

- Desenvolvimento dos manuais de operações, gestão e implementação das franquias Stone.
- Projeto de implementação do CRM Salesforce®.
- Product owner de demandas para desenvolvimento no Salesforce.
- Desenvolvimento e implementação do Programa de Excelência do time comercial, logística e atendimento.
- Projeto de análise e otimização do funil de vendas do time comercial.

Histórico Acadêmico

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (FGV)

Fevereiro de 2022 -
Janeiro de 2023

Pós-graduação em Gestão de Projetos

FACULDADE IBMEC/MG

Fevereiro de 2012 -
Julho de 2017

Bacharel em Engenharia de Produção

PENN STATE UNIVERSITY

Agosto de 2014 - Julho
de 2015

Intercâmbio acadêmico através do
programa Ciências sem fronteiras

Softwares

- Smartsheet ★★★★★
- Asana ★★★★★
- Salesforce ★★★★★
- MS Project ★★★★★
- SQL ★★★
- Arena ★★★

Extra curricular

- Curso AGILE PROJECT MANAGEMENT Mackenzie - Setembro 2020
- Publicação Artigo Científico - Congresso Brasileiro de Engenharia de Produção - CONBREP 2017

Idiomas

- Inglês (Fluente) Espanhol (Intermediário)