

ANDERSON SCHUSTER CIMALISTA DE ALENCAR

Rua Miguel de Lazzari, 131 . Sobrado 02
Tel.: (55 41) 3538-4224 /(55 41) 8815-6717
82110-090 – Curitiba/PR
E-mail: aalencar@uol.com.br

Data de nasc.: 20/09/71
Brasileiro
Casado / 2 filhos

ÁREA DE ATUAÇÃO: GERÊNCIA COMERCIAL / VENDAS/ CONTRATOS/ MARKETING / KEY ACCOUNT

- ⇒ *Experiência profissional de 20 anos nas áreas comercial e tecnológica, em empresas multinacionais e nacionais de grande e médio porte.*
- ⇒ *Responsabilidade pela prospecção, desenvolvimento e manutenção de clientes, envolvendo apresentação de produtos, propostas, negociação e acompanhamento pós-venda.*
- ⇒ *Vivência internacional, tendo participado na implantação de projetos e empresas na América Latina.*
- ⇒ *Estruturação de operações, definindo normas e procedimentos, além de treinamento e coordenação de equipes.*
- ⇒ *Elaboração de Plano de Negócios e definição de estratégias comerciais e tecnológicas.*

FORMAÇÃO:

- Direito – Universidade Tuiuti do Paraná (2009 - cursado três semestres)
- Pós-Graduação em Marketing – FAE (2004)
- MBA Executivo em Gerência de Telecomunicações – Fundação Getúlio Vargas – FGV/PR (2001)
- Graduado em Engenharia Elétrica – Univ. Federal do PR – UFPR (1993)

CURSOS:

- THSCAN sistema de inspeção de containeres – Nuctech (2005)
- Finanças para Executivos não Financeiros – UNICENP (2002)
- Nortel Networks Products Over View – Nortel (2000)
- LTWIAS (Wireless packet data) – Lucent Technologies (1998)
- Airloop – WLL (Wireless Local Loop) – Lucent Technologies (1996)
- SDH Syncom– ECI Telecom (1994)

EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL:

- Bélgica, Holanda, Eslováquia, Grécia e Israel – Reuniões e apresentações junto a clientes.
- China – Treinamento, reuniões operacionais com fornecedores e feiras.
- Uruguai – Gerência de Projeto de implantação pela Marconi.
- *Argentina* – Residência durante 2 anos por intermédio da Telelatina e PCN Brasil.
- *USA* – Nortel Sales Conference, Reuniões com clientes e fornecedores, Participação em Feiras de Telecomunicações CTIA e Treinamento na ECI
- *Colômbia* – Reunião com acionistas locais e estudos técnicos preliminares
- *Panamá* – Reunião de negócios focadas em prospecção de novos sócios e estudos técnicos preliminares
- *UK* – Reuniões na Lucent com foco em desenvolvimento de produto, visibilidade de mercado e Treinamento na tecnologia WLL.

IDIOMAS:

- Fluência em Inglês
- Fluência em Espanhol

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

12/10 – 04/2016

*** Rodowell Industria e Comercio**

(Empresa Brasileira na área metalúrgica)

. Sócio Diretor - Colombo – Brasil

- ❑ Responsável pela área comercial da divisão de cabines outdoor e indoor de telecomunicações e energia para o mercado nacional, tendo como principais clientes as empresas multinacionais, Delta Greentech, Landis+Gyr, MURR, Efacec.
- ❑ Principais clientes finais dos nossos produtos: TIM, OI, GVT, CLARO, TELMEX, CPTM, TELEFONICA, LITE, CPFL, etc
- ❑ Metas e faturamento realizados na ordem de R\$4,5 Milhões anuais.
- ❑ Definição de estratégia comercial, a partir de pesquisa de competitividade dos produtos, preços dos concorrentes no âmbito nacional, desenvolvimento de novas soluções e produtos.
- ❑ Análise de custos, orçamentos, atendimento, elaboração de propostas comerciais e apresentação técnica dos produtos.
- ❑ Lançamento de novos produtos, elaboração de site, material de promoção e gerenciamento da rede de representantes.

08/07 – 11/10

*** Nilko Metalurgia**

(Empresa Brasileira na área metalúrgica)

. Gerente Comercial Cabines Outdoor – Curitiba – Brasil

- ❑ Respondendo ao presidente da empresa.
- ❑ Responsável pela área comercial da divisão de cabines outdoor de telecomunicações e energia para o mercado nacional e internacional.
- ❑ Metas e faturamento realizados na ordem de R\$32 Milhões anuais.
- ❑ Definição de estratégia comercial, a partir de pesquisa de competitividade dos produtos, preços dos concorrentes no âmbito nacional e posterior, uniformização dos valores de venda para o mercado brasileiro e internacional.
- ❑ Análise de mercado, atendimento a grandes clientes, elaboração de propostas comerciais e apresentação técnica dos produtos.
- ❑ Avaliação de propostas e verificação de itens e critérios, para discussão e negociação com os clientes.
- ❑ Suporte na pós-vendas e satisfação do cliente.
- ❑ Atendimento para os mercados de Telecom, sendo fabricantes de equipamentos (Delta Green Tech, Tyco Electronics, Eltek Valere, NSN, etc) e operadoras de Telecom (Oi, TIM, GVT, Telefonica etc).

10/06 – 04/07

*** Controle – Soluções Empresariais**

(Empresa Brasileira na área de consultoria empresarial)

. Consultoria Gerencial – São Paulo – Brasil

- ❑ Desenvolvimento de projetos de consultoria para empresas de distintos segmentos entre eles, financeiro, prestação de serviços, etc.
- ❑ Elaboração de propostas técnicas e de serviços.
- ❑ Elaboração de Plano de Negócios e desenvolvimento estratégico para busca de recursos financeiros.
- ❑ Preparação de cenários para captação de recursos no mercado financeiro, "roadshow" e apresentações ao mercado investidor.

02/05 – 06/06

*** Port Security Internation**

(Empresa Norte Americana no Setor de Segurança Portuária)

. Gerente de Operações para a América Latina – Curitiba/PR - Brasil

- ❑ Reporte ao Vice Presidente de Negócio para América Latina e Presidente da Subsidiária Brasileira
- ❑ Apresentações e negociações para o mercado Latino Americano do modelo de negócio para os sistemas de segurança portuária.
- ❑ Análise dos mercados, governos e portos, assim como interface com os parceiros locais e fornecedores em cada país da América Latina.
- ❑ Gerencia de operação
- ❑ Startup operativo em cada país, definição dos modelos operativos, contratos, logística, gerência de projeto e operação dos sistemas ofertados.
- ❑ Estabelecimento dos procedimentos operativos e controles de operação.

11/04 – 02/05

*** Marconi Wireless**

(Empresa multinacional no setor de telecomunicações)

. Consultoria Gerencial – Montevideu - URUGUAY

- ❑ Coordenação de implementação de rede SDH para Nortel Networks/Telmex
- ❑ Controle técnico e financeiro do projeto.
- ❑ Gerenciamento geral para o projeto SDH, incluindo gerenciamento de pessoal, cronograma de atividades, definição de custos e relatórios de acompanhamento e despesas.

05/03 – 02/04

*** APPA – Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina**

(Secretaria de Transportes do Estado do Paraná)

. Chefe do Departamento de Informática – Paranaguá / PR – Brasil

- ❑ Reporte ao Superintendente do Porto de Paranaguá e Antonina.
- ❑ Gerência de processos e projetos para o departamento de informática.
- ❑ Estabelecimento de escopo de projetos nas áreas de Solução Corporativa Portuária, adequação da infraestrutura de servidores, lógica e elétrica, Projeto de Segurança com a implementação de rede wireless de acesso integrado para sistemas de CFTV, Controle de Acesso e Coletor de Dados.
- ❑ Preparação de editais de contratação.
- ❑ Análise e manutenção de contratos com provedores de equipamentos e serviços.
- ❑ Adequação dos projetos técnicos às normas estabelecidas para o estado do Paraná, através da Celepar e Secretaria de Transporte do PR.

06/00 – 02/02

*** NORTEL NETWORKS**

(Empresa multinacional de grande porte fabricante de equipamentos e sistemas de telecomunicações)

. Gerente de Contas – Curitiba/ PR - Brasil

- ❑ Reporte ao Vice Presidente de Contas das Américas.
- ❑ Funcionário da Nortel Itália no Brasil com o objetivo de prospectar novos negócios, oportunidades e fidelização de clientes.
- ❑ Atuação na área comercial da conta da Telecom Itália no Brasil, tendo em sua gestão a empresa alcançado faturamento ao redor de U\$ 15 milhões.
- ❑ Obtenção da retomada das vendas, restabelecendo contato com as empresas de participação da Telecom Itália, dentre elas, Brasil Telecom, TIM, Globo.com e TIM NET.

- ❑ Definição de estratégia comercial, a partir de pesquisa de competitividade dos produtos, preços dos concorrentes no âmbito nacional e internacional e posterior, uniformização dos valores de venda para o mercado brasileiro.
- ❑ Análise técnica e comercial dos sistemas e produtos demandados pelo cliente.
- ❑ Avaliação de propostas e verificação de itens e critérios, para discussão e negociação com os clientes.
- ❑ Suporte na pós-vendas e acompanhamento dos processos de implantação dos equipamentos vendidos.

08/92 – 10/99

*** GRUPO INEPAR – EMPRESA TELELATINA S.A.**

(Empresa multinacional de grande porte do segmento de operação de serviços de telecomunicações, sendo sócios: Grupo Liberman, PCN do Brasil e Inepar)

. Gerente de Tecnologia – Buenos Aires/Argentina

- ❑ Reporte ao Diretor Geral.
- ❑ Preparação do business plan no tocante a parte tecnológica e comercial, definindo orçamento do setor, levantamento de custos em equipamentos, contratação de mão de obra e treinamento do corpo técnico.
- ❑ Responsabilidade pela elaboração de estudos, avaliações e definições tecnológicas a serem empregadas na rede da Telelatina.
- ❑ Elaboração do design da rede de acesso e dimensionamento de sua capacidade.
- ❑ Supervisão da implantação e operação da rede de acesso sem fio de transmissão de dados.
- ❑ Coordenação de *trials* realizados, visando futura implantação das tecnologias em teste como WLL e LMDS.
- ❑ Realização de interface entre a empresa e os fornecedores dos equipamentos e serviços contratados, no que se refere a implantação, fornecimento e contratos.

***GRUPO INEPAR - EMPRESA PCN DO BRASIL**

(Empresa multinacional no segmento de consultoria em telecomunicações, sendo os sócios: grupo Inepar, Vicunha e Milicom)

. Gerente de Suporte Internacional– Brasil e Argentina

- ❑ Desenvolvimento de novos negócios e negociação de propostas comerciais de produtos e serviços.
- ❑ Definição técnica de sistemas, definição da topologia de rede, suporte de instalação e treinamentos.
- ❑ Suporte técnico em projetos e implementação de redes *wireless* de alta velocidade para os países do MERCOSUL.
- ❑ Participação no anteprojeto e projeto técnico junto a Comisión Nacional de Comunicación na Argentina e ANATEL, visando a obtenção de licenças e frequências para operação de redes sem fio.
- ❑ Análise de leis e normas de telecomunicações do Brasil e Argentina, para a obtenção e manutenção de licenças frente aos órgãos reguladores.
- ❑ Administração geral da unidade, incluindo gestão de pessoas, distribuição de atividades, definição de custos e relatórios de despesas.
- ❑ Coordenação do *trial* WLL em parceria com a antiga Telebrás e Lucent Technologies para demonstração de serviços de telefonia fixa sem fio e serviços ISDN.
- ❑ Preparação dos treinamentos de redes WLL para a Telebrás.
- ❑ Desenvolvimento de projetos de cobertura celular, interconexões, análise de espectro e coordenação de frequências.

*** GRUPO INEPAR - EMPRESA INEPAR INDÚSTRIA E CONSTRUÇÕES S/A**

(Empresa nacional de grande porte no mercado de energia e telecomunicações)

. Engenheiro de Sistemas - Curitiba/PR - Brasil

- ❑ Acompanhamento de projetos técnicos para participação em concorrências públicas e privadas para sistemas de CATV (cable TV) e redes de transmissão SDH.
- ❑ Responsável pelo *trial* - Projeto Piloto SDH, realizado em parceria com a Telesp e o fornecedor de equipamentos ECI (Israel).
- ❑ Desenvolvimento de Projetos de TV a cabo de recepção e distribuição para a NET em Curitiba e Blumenau.