

CLÁUDIO FABIAN STYCHNICKI

Brasileiro – Casado - 02 filhos - 46 anos – nascido em (02.09.1969).

Rua: Amazonas – 195, Apto. 16

Bairro: Garcia

Blumenau – SC

Mobile: Whats/OI (47) 9237.4737

E-mail: claudioif@uol.com.br

OBJETIVO PROFISSIONAL

| |
|--|
| Trabalhar como: Executivo de Vendas/Gerente Comercial/Coordenador Comercial. |
|--|

FORMACAO ACADÊMICA

Colégio Dr. Blumenau.

2º Grau Técnico - Modelagem e Processamento de dados

Concluído (1987).

UNIASSELVI – Fundação Leonardo da Vinci – Blumenau –SC.

Administração de Pessoal e Gestão de Recursos Humanos.

Concluído (2001).

Fundação Dom Cabral (FFM) – Florianópolis/Blumenau – SC

Pós Graduação - Gestão de Negócios/Planejamento Estratégico.

Concluído (2015)

MINE CURRÍCULUM

RESUMO DE COMPETÊNCIAS E QUALIFICAÇÕES

Experiência consolidada em mais de 25 anos na área comercial, em projetos de SERVIÇOS INFRAESTRUTURA/TÉCNOLOGIA/SOFTWARE. Com perfil um pouco mais agressivo o que permite transitar facilmente nesta área, pela capacidade de ouvir, entender e ter experienciado vários processos e avanços em metodologia business to business – CANAIS/REPRESENTANTES E ALIANÇAS PARCEIROS.

COMERCIAL – Gestor com visão estratégica de negócios orientada para resultados, além de grande capacidade para definir, alinhar e concretizar metas. Análise de posições estratégicas em ambientes de mudanças, visando conquistar os diferenciais competitivos e habilidades de decisão por meio de modernas ferramentas de gestão de negócios e Modelagem de processos, com análises e concepção de procedimentos a partir dos indicadores gerados pela formatação de modelos e indicadores com: Metodologia **F.C.A – Fato Causa e Ação**. Estruturação, reestruturação e planejamento comercial - **PDCA**. Acompanhamento em campo, gestão de equipes e canais de vendas/**REPRESENTANTES**.

PONTO FORTE! Abertura de mercado, acompanhamento completo do ciclo dos negócios desde a captação dos Leads (Interesse) qualificação, prospecção, fechamento e análise de concorrência.

Estratégico, dinâmico, arrojado e foco em resultados.

Capacidade de antecipar-se, corrigir e, sugerir mudanças para evitar gargalos e obter o melhor resultado, tanto do ponto de vista mercadológico quanto cumprimento de metas e planejamento. Conhecedor de regras de negócio nos mais variados segmentos de mercado completam o perfil.

MSS – Metodologia Solution Selling. Conjunto de princípios e, regras de negócios adaptáveis e customizáveis produtos tangíveis, intangíveis e serviços.

Faz adaptável e customizável: Abordagem e qualificação da conta através de (diagnóstico) Levantamento de necessidades produtos/serviços, e apresentação das soluções – Formatação e prova de conceito, processo final e metodologia (**OANT**) Orçamento, Autoridade, Necessidade e Time.

BPM – Modelagem de Processos de Negócios.

SOA - Arquitetura Orientada a Serviços (*outsourcing*) Vendas e Pós Vendas.

Conhecido por ser engajado, persistente, aguerrido, pró-ativo e construção de relacionamento com foco em resultados. Disseminador de conhecimento, inspirador, influenciador e líder.

Condução de processos comerciais análise de indicadores, metas, taxas de conversão e indicadores do B.I. Projeção e metas de fechamento, com acompanhamento do **FUNIL** de negócios. **PIPELINE** e **FORECAST**.

Cadeia Têxtil – Conhecimento de todos os processos PRODUTIVOS.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

SW ONE Consultoria em Tecnologia da Informação LTDA

Cidade: BLUMENAU – SC

Cargo: Executivo de vendas – Produtos/Serviços/Consultoria.

Atribuições: Responsável pela gestão comercial. Prospecção de mercado/alianças. Responsável pelos projetos e fechamentos. Projetos em Infraestrutura da TI (Serviços - Análise de Maturidade de Ambiente, Análise Segurança do Ambiente, Vulnerabilidade). Virtualização de Servidores (Licenciamentos Microsoft). (Gerenciamento e Monitoramento do Ambiente de TI, Projetos, Comunicação Unificada Corporativa). Antivírus – End Point, Firewall – Serviços de Borda, Banco Dados SQL/Server – Segurança, Implementações, manutenção de índices e reestruturação do Banco. Backup na nuvem (Cloud) e controlador de domínio.

Projetos: Foram vários projetos, prospectados, qualificados, alinhamento de processos, oportunidades de negócios e fechamento: projetos que julgo importante – Havan, Beagle e River Confeccões.

Período: 01/06/2015 – 16/02/2016. Pedi desligamento.

POLIVIEW TECNOLOGIA E CONSULTING LTDA

Cidade: SÃO PAULO – SP

Cargo: Gerente Nacional Canais e Grandes Contas.

Atribuições: Gestão e Gerenciamento de canais, contas e equipe comercial interna – Call Center, Qualificação e prospecção (8 pessoas para todas as regiões). Pré-Venda e Pós-Venda. G.O. Acompanhamento das operações dos canais e abertura de novos canais de venda. Negociações de grandes contas e fechamentos.

Planejamento comercial, Planejamento estratégico, Metas de vendas por canais, alinhamento de política comercial POLIVIEW com estrutura dos canais, alinhamento equipe interna com equipe dos canais. Análise de indicadores e planejamento comercial – Oportunidades, repasses – captação passiva e ativa. Gestão de indicadores como taxa de conversão e análise de fechamentos.

Soluções: **SIECON E CONSTRUCTIONONE SAP MEMBER** (ERP) - Indústria da Construção.

Período: 01/01/2015 – 02/05/2015– Término de contrato (Pedi desligamento).

SOFTPLAN SOFTWARE CORPORATIVO LTDA

Cidade: FLORIANÓPOLIS – SC

Cargo: Gerente Regional – Sudeste.

Atribuições: Gestão e Gerenciamento de canais, contas e equipe comercial interna, com Call Center, Qualificação e prospecção – Pré-Venda e Pós-Venda (5 pessoas para regional sudeste). G.O. Acompanhamento das operações dos canais e abertura de novos canais de venda. Negociações de grandes contas e fechamentos.

Planejamento comercial, Metas de vendas por canais, alinhamento de política comercial Softplan com estrutura dos canais, alinhamento equipe interna com equipe dos canais. Análise de indicadores e planejamento comercial – Oportunidades, repasses – captação passiva e ativa. Gestão de indicadores como taxa de conversão e análise de fechamentos.

Soluções: SIENGE (ERP) - Indústria da Construção.

Regional Sudeste (Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais). 3 Canais no Rio, 3 Canais em Minas e 1 Canal no Espírito Santo.

Período: 01/04/2013 – 16/06/2014

TECMICRO SISTEMAS CORPORATIVOS LTDA

Cidade: Brusque – SC

Cargo: Gerente de Contas

Atuação: Prospecção, apresentações, acompanhamento das contas, elaboração de propostas e negociações e fechamentos. Elaboração e documentação de processos voltados para abertura de canais de venda TECMICRO.

Soluções: ERP – Gestão de Processos Textuais e Lojas. Gestor XXI – Gestão Corporativa Indústrias e ERP Gerentec – Gestão Corporativa Varejo. Rede de Lojas e Atacados.

Período: 01/02/2009 até 06/05/2012.

SENIOR SISTEMAS CORPORATIVOS LTDA

Cidade: Blumenau – SC

Cargo: Gerente de Canais e Grande Contas.

Planejamento comercial, Metas de vendas por canais, alinhamento da política comercial SENIOR, com equipe dos canais. Acompanhamento equipe da regional num total de 6 Pessoas. Análise de indicadores, planejamento comercial e estratégico de mercado. Oportunidades, repasses, captação passiva e ativa. Gestão de indicadores, taxa de conversão e análise de fechamento, treinamento e capacitação dos consultores dos canais. Pré-Venda e Pós-Vendas. G.O. Acompanhamento das operações dos canais em campo e, abertura de novos canais.

Negociações e acompanhamento das grandes contas.

ERP Vetorh - Soluções voltadas para gestão e administração de Pessoal e Recursos Humanos – SC/PR e RS

Período: 01/02/1999 até 01/12/2008.

CURSOS E WORKSHOP'S

2015- Infraestrutura de TI – Produtos e Serviços. SW One Consultoria em TI.

2014 – Programa CONEXÃO – Gestão, Liderança e gerenciamento de equipes – Softplan. Eleito o maior e melhor projeto de capacitação e formação de líderes.

2013 – Workshop – Teclógica Soluções em Outsourcing – (SOA/BPM) BPM – Modelagem de processos de negócios – e SOA – Arquitetura Orientada à Serviços - Blumenau – SC.

2011 – Workshop – Gestão de serviços e técnicas de negociação – AMPE – Gaspar – SC.

2010 – Gestão e Gerenciamento de projetos TI – ProWay – Blumenau.

2009 – **Academia “SAP” Business ONE - Quick Soft – 12/11/07 à 24/11/07.**

Curso voltado para Gerenciamento de negócios e contas, canais e novos modelos de negócios.

Mobilidade e conectividade, aplicativos complementares e propriedade intelectual.

2007 – Contabilidade. Análise econômico-financeira das demonstrações contábeis - Soma Cursos e Treinamentos – Edson.

2007 – Tomadores, prestadores, Coop. E retenção dos 11% NF (INSS, E IRRF) – Anelore Tolardo - Ibes.

2006 – Sefip - Encargos de final de ano (13º Sal.) Dirf e Rais. Mudanças na GRFC – GRFF eletrônica. Anelore Tolardo – CT Senior Sistemas.

2006 – Academia Sapiens Corporativo “ERP”, Certificação dos módulos que compõem o sistema e ferramentas de implantação. Banco Oracle e SQL Server.

2006 – Senior Sistemas Corporativos (CT) Vendas e gestão de negócios.

2006 – Medicina e saúde ocupacional, PPRA, PPP, PCMSO, LCCAT (CT) Sênior – Anelore Tolardo

2005 – Academia Vetorh - Consultores (Certificação dos 14 módulos) Todos os módulos que compõem o sistema VETORH e ferramentas como MSDE, Oracle e SQL Server e My SQL. (Folha de pagamento/ Rubi. Contabilização e integração com SAPIENS. Ponto/Ronda. RS. CS. TR, OP. QL. Segurança e medicina, Benefícios, Tarefeiros, Portal Web e etc.). 16 módulos.

2005 – Legislação Previdenciária e Sefip Windows.

2005 – Gestão e Gerenciamento de Equipes – Senac

2004 – Expressão verbal, comunicação e oratória – Communic, Prof. Schill

2003 – Legislações Trabalhista e Previdenciária – Socion - Dr. Gilson

2003 – Legislação e Adm. De Pessoal – CT. Sênior – Anelore Tolardo

2002 – Programação e Lógica. Delphi_06 e Linguagem SQL - ProWay

2002 – Cisco – CNA (Cabeamento estruturado, Rede física e lógica) – Senai

2001 – Manutenção de Hardware e Redes – Senac.

2000 – Contas a pagar e receber, fluxo de caixa. Fiscal, contabilidade básica, contabilização da folha de pagamento e integração com contábil - Soma Treinamentos – Edson

Disponibilidade início imediato e viagens em nível de Brasil.

Mudança de cidade e estado caso haja necessidade.

Excelente benefício e baixo custo de investimento.

Cordialmente;

Cláudio Fabian Stychnicki.

BLUMENAU (SC) 01/02/16