

PERFIL

José de Oliveira Fernandes

administrador, 44 anos, casado, 1 filha

✉ fernandessc@gmail.com ☎ (47) 9685-5564

🌐 www.linkedin.com/in/fernandes

QUALIFICAÇÕES

- Vinte e cinco anos na implantação de projetos
- Vendas consultivas / desenvolvimento de negócios
- Coordenação de programas de educação corporativa
- Desenvolvimento de parceiros e fornecedores
- Automação, energia, IoT, redes digitais, 'cloud'
- Administração (planej, pessoas, marketing, produção)

OBJETIVO

Gestão de Negócios e Implantação de Projetos

EXPERIENCIA

JF SERVIÇOS SC Ago/2006 – atual	Consultor MEI de consultoria e serviços de automação.
INSTITUTO CHIAVENATO SC Ago/2006 - atual	Coordenador Associado para Programas de Educação Corporativa Coordenação de cursos EAD de Gestão de Pessoas para países da língua portuguesa e espanhola.
JPTE ENGENHARIA SC Fev/2015 - Jul/2016	Coordenação do Comissionamento a serviço da Petrobras Engenharia do E&P (DP&T) Fiscalizou a Construção e Comissionamento dos Módulos de Geração de Energia, Desidratação e Gás Combustível – P-68, P-69. Contrato de US\$ 450 milhões.
CONTRATEC ENGENHARIA SC Jun/2013 - Fev/2015	Coordenação do Comissionamento a serviço da Petrobras Engenharia do E&P (DP&T) Módulos de Geração de Energia e Desidratação e Gás Combustível – P-66, P-67.
HOPE RH RJ Mar/2011 - Mai/2013	Planejamento do Comissionamento a serviço da Petrobras E&P - Desenv. Produção Acomp. Comiss. P-55, P-58, P-62, P-61, P-63, Gasoduto Sapinhoá, Lula NE, UTGCA.
PEOPLE-TEAM SISTEMAS SP Ago/2008 - Fev/2011	Gerente de Contas Projetos vendidos na GM, ABB, Honeywell, Volkswagen, Peugeot-Citroen. Desenvolveu parcerias de negócios com a Dassault Systèmes (Comissionamento), GE (Gestão Produção/M.E.S.) e IBM (Gestão de Ativos). Venda média: R\$ 200mil/mês.
INSTITUTO CHIAVENATO SP Fev/2006 - Jul/2008	Gerente de Projetos Desenvolveu projetos de EAD e MBA com Unama, UnP. Produção conteúdo de Administração. Desenv. Parcerias FNQ, IBRI, IBGC, Editora Saraiva, Ethos. Coordenou a publicação de três livros: Gestão Organizacional, Auditoria de Riscos e Comunicação com Investidores (RI).
INFORSERVER INFORMÁTICA SP Fev/2006 - Jul/2008	Gerente de Contas Projetos vendidos na Natura Cosméticos, Baxter Hospitalar, Alcoa Alumínio, Rain Network, Perdigão (BRF), Claro/BCP, Jobcenter. Venda média: R\$ 180mil/mês.
LABONE SYSTEMS SP 2002 - 2003	Gerente de Contas Projetos vendidos para Siemens, Abril, Roche, Telesp Celular (Vivo) e HP. Venda média: R\$ 80mil/mês.
CALANDRA/ISM SP 2001 - 2002	Gerente de Contas Projetos vendidos para Sabesp / Loducca, Bull, Plano Editorial. Venda média: R\$ 90 mil/mês.

ADASOFT/PEOPLE-TEAM
SP 1998 - 2001

Técnico de Automação / Coordenador de Marketing
Projetos desenvolvidos na Petrobras, Aalborg, 3M, Kaiser (Heineken), Coca-Cola Andina. Desenvolvimento de parcerias com IBM e Lotus. Treinamentos realizados em Barcelona, Espanha e evento em San Jose, Porto Rico.

AUTOMIC/PROMON
SP 1997

Técnico de Automação
Projetos desenvolvidos para Solvay Indupa, Lafarge Mauá e Oxiten. Apoio em projeto da Caesb com Opto22 (PAC System).

SOUZA CRUZ
SP 1988 - 1996

Técnico de Manutenção / Automação
Comissionamento e Partida de diversos Sistemas de Automação nas fábricas do Paraná e Rio Grande do Sul. Entre 1988-89 atuou na manutenção elétrica da fábrica de Tubarão - SC.

FORMAÇÃO

UNISEB Bacharelado em Administração
S.Paulo - 2008/12

ESTÁCIO Pós-Grad. Em Gestão Educacional
S.Paulo - 2014/16

SENAI-SC Técnico em Eletrônica
Blumenau - 1990/92 (2.490h/a)

SENAI-SC Curso de Formação em Elétrica
Tubarão - 1988/89 (2.000h/a)

USP Bacharelado em Linguística
S.Paulo – 2002/03 (incompleto)

IDIOMAS

Inglês escrita e conversação
Espanhol escrita e conversação intermediária
Chinês iniciante (estudando)
Alemão iniciante (estudando)

ASSOCIAÇÕES / AFILIAÇÕES

CRA – Conselho Regional de Administração
CREA – Conselho Regional de Engenharia
PMI – Instituto de Gestão de Projetos
ISA – Sociedade Internacional de Automação
IBRI – Instituto de Relações com Investidores

CURSOS COMPLEMENTARES

- Gestão de Projetos, Inovação, Produtos USP EAD (2013)
- Gestão de Pessoas - Idalberto Chiavenato (SP, 2007)
- Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa - IBGC (SP, 2001)
- Solution Selling - IBM (Porto Rico, 2000)
- CRM - Customer Relationship Management - Microsoft/Peppers & Rogers (SP, 2003)
- Responsab. Social e Sustentabilidade - Ethos (SP, 2007)
- IBM® Maximo® Asset Management (TR570 / 580) – IBM / Executrain (SP, 2009)
- PLM e Comissionamento Virtual - Dassault Systèmes (SP, 2009)
- ITIL / Governança em TI - Pink Elephant (SP, 2002)
- Web Content Management - Calandra/ISM (RJ, 2001)
- Modelo de Excelencia em Gestão – FNQ (SP, 2006)
- Desenvolv. Pessoal e Liderança – Amway (1995-2015)
- CLP Família 5 – Allen-Bradley (jan/1994)

FERRAMENTAS

- Aplicativos na nuvem (cloud) / Google (Drive/docs)
- Office Excel, PowerPoint, Word
- CRM (Salesforce, Zoho)
- MS Project / Primavera / Asana
- AutoCAD
- Aplicativos Android
- Usuário SAP R/3
- Aplicações Lotus Notes
- IBM Maximo EAM
- Softwares de Automação (CLP, SCADA, outros)
- Software Gestão de Conteúdo (web)
- Medida IAN ®
- Usuário software 3D/PLM (SPPID, PDMS, DELMIA)
- Citrix