Victor Sebastian Reis da Silva

R. Huberto Rohden, 541 casa 1

88065-030, Florianópolis, SC - Brasil

+55 48 99130-3697

[victorsebastian.br@gmail.com](mailto:victorsebastian.br@gmail.com)

br.linkedin.com/in/victorsebastian

Objetivo

Gestão de Negócios Digitais / Marketing / Vendas B2B / E-commerce / Inovação.

Perfil profissional

* Profissional com mais de 15 anos de experiência em desenvolvimento estratégico de negócios digitais e inovação nas áreas de marketing e vendas, com atuação em cloud computing, data centers, hosting, software as a service, e-commerce, e-learning, aplicativos mobile e telecomunicações.
* Liderança no desenvolvimento, lançamento e gestão de diversos produtos e serviços inovadores.
* Experiência na importação e distribuição de produtos de tecnologia.
* Gestão da unidade de negócios de Outsourcing da Telefonica com receitas de R$100 milhões.
* Gestão da unidade de Serviços Online da Positivo Informática com receitas de R$40 milhões.
* Atuação em negócios B2B entre empresas de grande porte.
* Larga experiência com startups no Brasil.
* Empreendedor em duas empresas de desenvolvimento de software.
* Consultor de Marketing Digital, TI e Telecom, associado ao Gerson Lehrman Group.
* Coach Profissional, membro da Sociedade Brasileira de Coaching.

Idiomas

Inglês fluente

Formação

MBA em E-Business - Fundação Getúlio Vargas / RJ - 2001

Graduação Internet e Redes de Computadores - UNESA / RJ - 2000

Graduação em Comunicação Social, Universidade Federal Fluminense / RJ - 1994

Cursos Complementares

Professional Coach - Sociedade Brasileira de Coaching - 2011

Histórico profissional

**Dom Geraldo - Florianópolis/SC ago/2015 - atual**

(Empresa de pequeno porte no ramo de varejo)

***Fundador e Gerente Geral***

Sócio-fundador da Dom Geraldo, comércio varejista especializado em bebidas finas.

**CRE8 Brasil Tecnologia - Florianópolis/SC mai/2014 a ago/2015**

(Empresa multinacional - Brasil / Austrália - no segmento de software)

***Diretor Geral***

Responsável pela operação brasileira do grupo australiano CRE8 Holdings, atuando na oferta de software mobile (SaaS e PaaS) para clientes corporativos no Brasil e também na importação e distribuição de produtos de tecnologia.

Positivo Informática S/A - Curitiba/PR mai/2011 a abr/2014

(Empresa de grande porte no segmento de informática e internet)

Diretor de Serviços Online

Responsável pelo desenvolvimento e operação dos serviços online da área de Tecnologia Educacional. Criação e implementação da maior Rede Social Educacional do Brasil, projetada e desenvolvida sob minha gestão, além de outros serviços como livros digitais e portais educacionais, que representaram um faturamento anual de R$ 40 milhões anuais em serviços B2B, conectando mais de 1 milhão de alunos de escolas públicas e particulares.

Locaweb Serviços de Internet S.A. - São Paulo/SP nov/2007 a dez/2010

(Empresa de médio porte no segmento internet)

Gerente de Marketing

Responsável pela estruturação e gestão da área de marketing de uma das principais empresas de serviços de internet e data center no Brasil. Liderança das áreas de estratégia, comunicação e publicidade, relacionamento com a imprensa, e-commerce, marketing de produtos e serviços, parcerias e patrocínios, planejamento de marketing, business intelligence e inteligência de mercado. Atuação nas ofertas de serviços de *Cloud Computing* para os segmentos de varejo e corporativo, garantindo um crescimento médio de 30% ao ano das receitas da empresa e de 8 pontos percentuais em seu *market share.*

Telefonica S.A. – São Paulo/SP jul/2006 a out/2007

(Empresa de grande porte multinacional - Brasil / Espanha - no segmento telecomunicações)

Gerente de Marketing

Responsável pelos serviços de *Outsourcing* de TI e Telecom para grandes empresas em uma unidade de negócios com R$100 milhões de faturamento anual. Serviços prestados a clientes de grande porte como Itaú, Santander, ABN e Vivo, todos entre as 500 maiores empresas brasileiras.

Algar Telecom S.A. - São Paulo/SP fev/2004 a jul/2006

(Empresa de médio porte no segmento telecomunicações)

Gerente de Desenvolvimento de Negócios

Desenvolvimento de parcerias e negócios com todas as principais empresas de telecomunicações e de internet do Brasil, envolvendo a oferta de serviços de infraestrutura em fibra ótica na cidade de São Paulo.

IN3 Technologies S.A. – São Paulo/SP jul/2003 a set/2004

(Empresa de pequeno porte no segmento de software)

Sócio e Diretor de Marketing

Sócio e responsável pelo planejamento estratégico e desenvolvimento de negócios *VAS* com operadoras celulares. Fechamento de parcerias B2B para a venda de aplicativos e jogos para celulares e dispositivos móveis, tendo como principais clientes a Vivo e a Claro.

comDominio Ltda - São Paulo/SP jun/2002 a jul/2003

(Empresa de médio porte no segmento telecomunicações)

Diretor de Marketing e Produtos

Responsável pelas áreas de comunicação, publicidade, relacionamento com a imprensa, produtos e e-commerce. Atuação em negócios B2B. Lançamento de um serviço de hospedagem de sites chamado BigHost, atingindo um total de 30 mil clientes em seis meses.