

Clayton Carlos Nogueira



IDENTIFICAÇÃO:

Nascimento: 08/03/1978

Estado Civil: Casado (1 filha)

Endereço: Rua Marcos Teixeira, 221 – Sr. Menino – Casa Branca - S.P. – CEP: 13.700-000

Fones: (19) 9 8973-5110

E-mail: claytonnogueira1978@gmail.com

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

- Ensino Médio Técnico – Informática Industrial & Mecatrônica & Robótica – Concluído.
- Graduação – Análise de Sistemas da Informação – Concluído.
- Graduação - Administração de Empresas com habilitação em Marketing – Concluído.

OBJETIVO:

Encontrar uma oportunidade para trabalhar assumindo desafios e responsabilidades com seriedade, competência, ética, comprometimento, criatividade e transparência. Procurando sempre obter os melhores resultados com os menores recursos possíveis. Somando meus conhecimentos, habilidades e experiências já adquiridas e sólidas, bem como, agregar valor à uma empresa e equipe voltada para resultados de crescimento sustentável, metas audaciosas, aumento de rentabilidade, prospecção de novos negócios e abertura de novos mercados com agilidade, clareza, competitividade, idéias inovadoras e principalmente a satisfação dos clientes.

RESUMO PROFISSIONAL:

Consolidada experiência atuando a mais de **25 anos** em organizações de médio e grande porte na área de produtos e serviços de tecnologia, programação, telecomunicações, administração de negócios, planejamento estratégico, gestão de projetos, gestão comercial, liderança de equipes, elaboração de projetos, fluxos e processos, controle de estoque, marketing digital, propaganda e marketing, tele-vendas, vendas diretas e indiretas, suporte técnico, captação de novos clientes, fidelização de clientes ativos, dentre outros. Habilidade em dirigir, gerenciar, supervisionar, coordenar, liderar, capacitar equipes, inovar estrategicamente, organizar, solucionar problemas com energia e dinamismo, prospectar, negociar, comprar e vender. Grande capacidade para agir rápido, se relacionar e tomar decisões importantes.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

- Colégio Friburgo:
 - > Gerente de Informática, Marketing Educacional.
- Colégio e Externato Paulicéia:
 - > Gerente Administrativo Geral, Gerente de Marketing e Gerente de Tecnologia.
- TLD Teledata Tecnologia em Conectividade:
 - > Diretor de Tecnologia da Informação, Comercial e Gestor de Projetos.
- DIMEP Pontos de Acesso:
 - > Diretor Estratégico Comercial e Gestor de Projetos Tecnológicos e Comerciais.
- Universitário Sistema Educacional:
 - > Gerente Comercial e Gestor de Projetos na área Educacional de forma muito ampla.

- Consultorias efetuadas:
 - > Reestruturação em vendas, projetos de sistemas, gestão de projetos, tecnologia, processos e pessoas em empresas no ramo da educação, imobiliário, tecnológico, saúde e outras.
- Nova Compsul Cursos Tecnológicos e Profissionalizantes:
 - > Gestão de projetos Educacionais, criação de conteúdos pedagógicos e cursos presenciais e EAD.

CURSOS:

Gestão de Projetos	Gestão de Pessoas envolvidas em grandes Projetos
VIVO – Gerencia, Supervisão e Gestão de ERB's, estoque e equipes.	Certificação Cisco CCNA – (Redes, roteadores, Terminais de atendimento, etc.)
Planejamento e Marketing Estratégico.	Franchising – Abrindo, administrando e trabalhando com uma franquia.
Matemática Financeira.	Cyclades Roteadores – Instalando, Configurando e Manipulando o PR1000.
Lidere e Motive sua equipe para a excelência e vendas.	Help Desk – Como administrar e ter qualidade nos atendimentos telefônicos.
CIPA – Conselho internacional de prevenção de acidentes no trabalho.	Web Marketing – Estabelecendo vantagens competitivas na Internet.
Vendas – Estratégias mercadológicas para aumento de vendas.	E-commerce – Como comercializar na Internet / E-mail marketing.
Contact Center & Call Center – O futuro do atendimento nas organizações.	Sebrae & ITS – Como montar e gerir um plano de negócios em TI.
IBM - PCI – Performance em Capital Intelectual e Humano.	Curso interno sobre os processos automatizados da usina ITAIPU.
IDG Computerworld Developer's World 2004/2005/2006/2007/2008/2009.	Vendas, começando do zero todos os dias.
Estratégias de venda, metodologias e conceitos para vender.	MICROSOFT - Metodologias de T.I. para deployment em ambiente corporativo.
MICROSOFT - Gerenciamento de Patches utilizando ferramentas Microsoft.	MICROSOFT – Visão técnica do ISA Server.
The Global Leadership Summit – Levando pessoas ao futuro desejado.	O planejamento da venda.
The Global Leadership Summit – Não desista nunca.	Como falar de um mesmo produto de 3 maneiras diferentes.
The Global Leadership Summit – Liderando a partir da esperança.	10 dicas para o auto treinamento em vendas.
The Global Leadership Summit – O que nos motiva.	O gerador de lucros.
The Global Leadership Summit – Trabalhando com o capitalismo consciente.	Ética em vendas.
The Global Leadership Summit – De um líder para outro.	Necessidade é oportunidade.
The Global Leadership Summit – A vantagem da tensão.	O idioma que vende / O idioma que desvende.
The Global Leadership Summit – Liderando com uma paixão contagiante.	O comportamento que vende.
Quando o problema é só preço.	A importância das metas e dos controles.
Consultor interno de RH.	A arte de gerenciar e liderar pessoas.
A essência da liderança por resultados.	A importância do entusiasmo.
A 7 chaves da fidelização de clientes.	As 8 horas do dia que fazem a diferença.
10 diretrizes para empreender com sucesso.	Atendimento, serviço e a satisfação dos clientes nos dias atuais.
Coaching – Seja o melhor técnico para sua equipe.	Como formar, treinar e dirigir equipes de vendas.
Comportamento e atitude em vendas.	Desafie-se.
Excelência no atendimento e na satisfação dos clientes (venda e pós-venda).	Disque certo para lucrar.
Ética entre colegas de trabalho.	Inteligência financeira na gestão dos negócios.
Liderança eficaz e desenvolvimento humano.	Liderança em vendas – O segredo do sucesso.
Mantendo seus clientes para sempre.	Motivado para motivar e vencer.
Negociação – Os sete pecados capitais do negociador.	Negociação – Uma questão de competência.
Negociação em vendas – O poder mudou de lado.	Sabedoria em vendas – “Normoses”.
O cliente encantado.	O essencial hábito de conferir.
O perfil do vendedor.	O vendedor matou a venda.
Os maiores erros cometidos na oferta.	Os rasgadores de dinheiro.
Vendedor Pit Bul.	Os pecados capitais do vendedor.
Pense grande – Águias não caçam moscas.	Pessoas motivadas para a ação.
Socorro quero ser bem atendido.	SOS atendimento.
Vender é matar um leão por dia.	Vendendo para clientes difíceis.

OUTROS CONHECIMENTOS:

- **GESTÃO DE PROJETOS, NEGÓCIOS, PROCESSOS, PESSOAS E EQUIPES:** Vasto conhecimento teórico e prático na elaboração de projetos para gestão de empresas, criação de equipes de vendas e pós-venda trazendo o maior resultado com o menor investimento possível para abertura de capital na bolsa de valores. Case de sucesso no Universitário Sistema Educacional que após 5 anos conseguimos modelar toda a empresa para abertura de capital na bolsa de valores.
- **CONSULTORIA:** Vendas, Informática, Terminais de Caixa ou auto atendimento, Telecomunicações, Processos, Pessoas e CTI. Experiência em traçar público alvo, prospectar, negociar, vender, acompanhar, implantar e fazer toda a gestão. Criação de Help Desk ativo e receptivo, ligações recebidas, efetuadas, abandonadas, tempo médio de atendimento, script de atendimentos, acesso remoto, inventário, análises de performances, dentre muitos outros. Amplos conhecimentos em implementação de Contact's Center's, envolvendo pessoas, tecnologia (software e hardware) e processos. Gestão e implantação de contratos diversos de prestação de serviços e produtos, mantendo a satisfação do cliente, cumprindo cláusulas contratuais, prazos, SLA, etc. Apoio estratégico, técnico e comercial, facilitando abertura de novos clientes, canais de distribuição,

empresas parceiras em negócios públicos e privados. Desenvolvimento de projetos e acompanhamento na implantação de soluções tecnológicas, produtos ou serviços vendidos.

- **MARKETING, PROPAGANDA E PUBLICIDADES:** Campanhas estratégicas, WEB marketing, projetos para aumentar e facilitar as vendas, público alvo, perfil de clientes, fixação de marcas, patentes, métodos e técnicas de pesquisa, benchmarking, acompanhamento e análise de resultados, relatórios gerenciais, gráficos estatísticos, visão de negócios em geral. A empresa ontem, hoje e amanhã. Elaboração de estratégias e táticas mercadológicas, projetos de marketing, propaganda, publicidades, comunicação visual, criação de logotipos, logomarcas, outdoors, banners, adesivos, etiquetas, cartazes, folders, design e outros.
- **ADMINISTRAÇÃO EM GERAL:** Atendimento a clientes, treinamentos, metas de vendas, controle de estoque, processos físicos e lógicos da produção e da informação, visitas a potenciais clientes, apresentação e treinamento de novos produtos, contas a pagar e receber, planilhas financeiras, fluxo de caixa, notas fiscais, legislação trabalhista (CLT), licitações de compras, cadastro e análises de fornecedores e clientes, cotações, palestras de motivação, reuniões, contratações, entrevistas, demissões, utilização de sistemas de segurança do trabalho, empresa x funcionários, empresa x vida social, empresa x natureza, qualidade de vida, ambiente de trabalho, produtividade, metas, objetivos, folha de pagamento, impostos, taxas, balancetes, estatísticas, custos, gráficos, cálculos, otimização de serviços, controle de qualidade e satisfação do cliente, aumento de produtividade, logística, faturamentos, organogramas, planejar, cálculos financeiros, juros, organizar, fazer acontecer e administrar fazem parte de minha vida. Facilidade na geração de relatórios e gráficos analíticos e sintéticos.
- **ROBÓTICA & MECATRÔNICA:** Organização e normas robóticas, desenhos técnicos, elétrica, eletrônica, terminais de caixa, técnicas digitais, sensores, alarmes informatizados, robôs, microprocessadores, processos de produção, sistemas hidráulicos e pneumáticos, linguagens de programação em linguagem de máquina (baixo nível), tele-processamento, instrumentação e controle de processos, controle de automação industrial, controle numérico computadorizado (CNC), etc.
- **INFORMÁTICA - Hardwares:** Montagem, manutenção e configuração com sólida experiência em computadores, servidores, impressoras, URA's, gravadores telefônicos, PABX, leitores óticos, autenticadoras, scanners, periféricos, redes (cabeadas e wireless), now breaks, backup's, Voip, Servidores de Fax, Link's analógicos e digitais de dados e voz, outsourcing de impressão, discadores automáticos, CTI, dentre outros.
- **INFORMÁTICA - Softwares:** Instalação, manutenção e configuração com sólida experiência em Corel Draw, Page Maker, Delphi, C++, Turbo Pascal, Visual Basic, Photo Paint, Photo Shop, Windows Server, Word, Excel, Power Point, Front Page, Access, Flash, ASP, Html, Star Office, Linux, Internet, Firewall, Intranet, Extranet, Outlook, Publisher, InfoPath, Internet Explorer, Softwares de relacionamento com fornecedores, clientes, canais de revenda, CRM, ERP, Snifers, Softwares de Inventário, monitoração remota e muitos outros.
- **TÉCNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (TI):** Conhecimentos teóricos, práticos e constantes atualizações nos mais recentes avanços da tecnologia da informação para maior ganho de eficiência nas empresas em todos os aspectos e os processos. Coletar dados, armazena-los, gerencia-los, distribui-los e transformá-los em informações úteis para tomadas de decisões, ganho de desempenho, aumento de rentabilidade e redução de custos. Fazer bom uso dos recursos disponíveis: humanos, tecnológicos, físicos e lógicos. Grande experiência em liderar pessoas e equipes de TI.
- **TELECOMUNICAÇÕES:** Experiência em telefonia fixa e móvel, analógica e digital, VOIP, links frame relay, E1, roteamento, monitoramento de alarmes, ERB's, protocolos de encapsulamento, enlace PPP, enlace X.25, enlace HDLC, RIP, centrais telefônicas, telefonia IP, dentre outros.
- **LINGUA EXTRANGEIRA:** Inglês intermediário. Espanhol básico.

MINHA PERSONALIDADE:

Trabalho em equipe, luto pelos objetivos da empresa, visto a camisa e trabalho com muita Honestidade, Seriedade e Vontade de Crescer. Estou sempre disposto a aprender o que ainda não sei (autodidata), fazendo cursos, participando de palestras, leituras, reuniões, pesquisas na Internet, etc. Respeito ao próximo, cidadania, ética e criatividade fazem parte de minha personalidade. Facilidade de adaptação em ambientes corporativos complexos. Suscetível a mudanças, entusiasmado e excelente comunicação interpessoal.