

Douglas D. Santana

Solutions Sales Engineer

Interlagos – São Paulo, SP

(11) 98804-0572
douglasdsantana@gmail.com
[linkedin.com/in/douglasdsantana](https://www.linkedin.com/in/douglasdsantana)
github.com/douglasdsantana

Habilidades

AIDC
Automação
Mobilidade
Térmicas
Produtos
Outsourcing
RFID
Kanban
Agile

Idiomas

Inglês – Básico
Espanhol - Básico

Cursos extras

Product Management Avançado -
Origamid (cursando)

Product Management -
Coderhouse (set/23)

Programador de Software Iniciante
- IGTI (dez/21)

Resumo profissional

Profissional com carreira baseada na área de Pré-vendas, Projetos e Serviços de TI, assessorando a área comercial a identificar e especificar a melhor solução para o negócio, buscando sempre atender as necessidades de cada cliente.

Graduado em Redes de Computadores e Pós-Graduado MBA em Gestão de Projetos, cursando Engenharia de Vendas.

Meu objetivo no momento é atuar como Solutions Sales Engineer, fazer a análise junto ao cliente para entender o momento atual, os desafios técnicos e problemas a serem solucionados.

Formação

Anhanguera Educacional / MBA em Engenharia de Vendas
MAIO DE 2023 - CURSANDO, SÃO PAULO-SP

Área de Concentração: Gestão de vendas; Previsão de demanda e gestão de estoques; Sistemática de importação e exportação; Gestão de custos e análise de viabilidade financeira; Negociação e marketing empresarial; Gestão mercadológica e comportamento do consumidor; Marketing de serviços e relacionamento; Simulação numérica aplicada à engenharia financeira; Estratégias de gerenciamento de gente.;

UniSant'Anna/ Redes de Computadores
JANEIRO DE 2007 - JULHO DE 2009, SÃO PAULO-SP

Área de Concentração: Organização básica de computadores; Cabeamento estruturado; Projeto de redes; Protocolos de comunicação; Segmentação de redes; Segurança de redes; Aplicações web, Redes de alto desempenho; Infraestrutura de redes; Servidores; Tecnologias de virtualizações (Vmwares); Configuração e administração de SO Windows e Linux; Suporte a Hardware; Administração de AD; DNS; Office365; Topologia, Implantação; Conectividade.

Experiência

Ricoh Brasil / Especialista de Pré-Vendas | Pre Sales Engineer
JULHO DE 2022 - ATUAL, SÃO PAULO-SP

Responsável por liderar o relacionamento técnico da etapa de pré-vendas, propor soluções, realizar apresentações e demonstrações dos produtos, auxiliar nos processos de prova de conceito (PoC) e prova de valor (PoV), orientado a CSM;
Treinamento para área comercial sobre produtos e soluções.
Elaborar desenhos de arquitetura e propostas técnicas de acordo com as necessidades e requisitos dos clientes

Equipa Máquinas / Coord. em Automação | Soluções
MAIO DE 2008 – MARÇO DE 2022, SÃO PAULO-SP

Atuando como pré-venda, auxiliando o time de vendas a identificar e especificar a melhor solução para o negócio;
Responsável pela área técnica de automação comercial, Configuração de servidores para print server, instalação e configuração de software de accounting, configuração e instalação do embarcado nas MFP, com impressão segura e follow me, certificado nos softwares Uniflow e Papercut.