

DIEGO DOS SANTOS RIBEIRO

Solteiro – 30 anos – Diadema, Jd. Hammuadi – SP

(11) 96244-1455 | dr.diegoribeiro@hotmail.com | linkedin.com/in/dr-diego-ribeiro/

OBJETIVO

ENGENHARIA DE SOFTWARE JÚNIOR

RESUMO PROFISSIONAL

Administrador de Empresas com MBA em Gestão Estratégica de Negócios, especializado em Comunicação Assertiva pela USP e Master Practitioner em PNL. Formado em Programação Full Stack pela Recode PRO e 5 anos de experiência com empresas no segmento de tecnologia. Perfil empático, flexível, com ótima visão de negócio, facilidade de execução, além de expertise no levantamento de requisitos e gerenciamento de projetos de TI com equipes multidisciplinares (DEV, negócios, projetos, usuários/ clientes).

MÉTODOS ÁGEIS | PROJETOS DE TI | NEGÓCIOS | PNL | MAPEAMENTO TÉCNICO | UML/ POO

FORMAÇÃO

- Programação FULL STACK – Recode PRO – Concluído em Março de 2021
- MBA em Marketing e Comunicação Digital – USP ESALQ – Concluído em 2019
- MBA em Gestão de Negócios – Anhanguera Institucional SCS – Concluído em 2014
- Administração de Empresas – Concluído em 2012 – Anhanguera – (3 estrelas – editora Abril)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

SOAP – APRESENTAÇÕES PROFISSIONAIS ----- DEZ.2019 a JUN.2020

- CONSULTOR DE NEGÓCIOS

Tive o prazer de trabalhar como consultor de negócios em projetos de educação corporativa, com foco em comunicação assertiva. Esta experiência trouxe uma bagagem diferenciada, porque tive aprofundamento no tema de T&D corporativo e os desafios do E-learning (plataformas EAD vs LMS).

B2W DIGITAL – Grupo Lojas Americanas ----- JUL.2019 a DEZ.2019

- EXECUTIVO DE CONTAS SÊNIOR (INFORMATION SECURITY – TI)

Fui executivo de contas sênior e passei por uma profunda imersão à segurança da informação, essa experiência foi muito significativa pois obtive conhecimentos e habilidades no mapeamento de cenários de infraestrutura e de rede com o intuito de desenhar propostas técnicas e propor soluções de security.

TOTALIP SOLUÇÕES E ROBÔS ----- JUL.2016 a JUL. 2019

- EXECUTIVO DE CONTAS SÊNIOR I – NOV/2018 a JUL.2019
- EXECUTIVO DE CONTAS PLENO II – MAIO/2017
- ANALISTA DE TREINAMENTO TÉCNICO – 2016

Foram 3 anos de imersão em TI. Formei-me especialista em vendas de soluções tecnológicas e me tornei executivo de projetos de software numa empresa líder em prover soluções integradas de voz, chats e robôs para contact centers. Fui responsável por capacitar e prestar consultoria a times técnicos na utilização de softwares, além de negociar, mapear e gerir grandes projetos de tecnologia (hunter/ negócios). O maior contrato que tive o prazer de negociar e gerenciar, foi a implantação da automatização do atendimento do time de pré-vendas do Grupo Sinal – FIAT, com a otimização proporcionada por este projeto a operação apresentou melhorias na produtividade e o aumento dos resultados mensais ultrapassaram 200%.

- COORDENADOR DE ADMINISTRAÇÃO DE CONTRATOS – 2013/ 2015
- ANALISTA DE CONTRATOS III (Auditoria/ Controler). – 2012/2013
- ANALISTA DE CONTRATOS II (Auditor de Qualidade Interna) – 2010/2012
- ATENDIMENTO (estágio)/ ANALISTA DE CONTRATOS I (efetivo) – 2009/2010

Foram 6 anos de muita parceria, desenvolvimento e aprendizado. O Nube foi onde me formei profissional, iniciei como estagiário, passei a ser analista, auditor de qualidade e melhoria de processos internos, apoio a coordenação e felizmente assumi a minha própria equipe. Um coordenador jovem e cheio de vontade de fazer acontecer, adquiri expertise na gestão estratégica de equipe e após implementar campanhas e algumas técnicas de engajamento, consegui conquistar a confiança da equipe e juntos trouxemos resultados fora da média do departamento, ultrapassando as metas estipuladas de forma frequente e mensal.

CURSOS E CERTIFICAÇÕES

- Capacitações realizadas pela Fundação BRADESCO – (2021):
 - Projetos de Sistema de TI – Engenharia de Software
 - Linguagem de Modelagem Unificada (UML) – Diagramas modelados (POO)
- Ágil Business - Gestão Ágil e Negócios – ESPM (2020)
- Capacitações realizadas pela RECODE Pro – (2020):
 - Gestão de Projetos de TI
 - Tecnologias Exponenciais
 - Aprendendo a Programar
- Capacitações realizadas pela SOAP – Apresentações Profissionais (2020):
 - Elevator Pitch
 - Storyselling – Histórias que Vendem
 - Domínio Emocional – Confiança
 - Apresentações Profissionais
 - Slides – Design de Power Point
 - Visual – Estratégia de Comunicação Visual
 - Formação de Facilitadores
 - Apresentações Remotas (digitais)
- Imersão em Vendas - Escola de Vendas & Negócios K.L.A – 2019
- Formação Profissional em Vendas – IBVendas (Instituto Brasileiro de Vendas) – 2018
- Prospecção e Venda Consultiva por Telefone – IBVendas – 2018
- Master Practitioner em PNL – Programação Neolinguística – 2017
- Practitioner em PNL – Programação Neolinguística – 2017
- Gestão de Processos – BPM – Fundação Bradesco EAD – 2016
- Excel Intermediário – IMPACTA (certificação e treinamento) – 2013
- Cursos Complementares realizados pelo CEDEP:
 - Liderança e Perfil Counting –2014
 - Criatividade e Inovação –2014
 - Inteligência Emocional –2013
 - 8S – Qualidade –2013
 - Facilitadores – Treinamentos –2012
 - Team Building –2012
 - Administração do Tempo –2011
 - Análise Comportamental, DISC –2014
 - Postura e Ética Profissional –2010
 - A Importância da Comunicação –2010
 - Negociação –2012
 - Qualidade Atendimento ao Cliente –2010

IDIOMAS

- INGLÊS – Nível básico (conversação, leitura e escrita) – CNA IDIOMAS – 2013/ 2014