

Gregorio Motta Dacca



📞 +5511984731185

✉ gregorio.dacca@gmail.com

🌐 <https://www.linkedin.com/in/gregoriodacca/>

🏠 16/03/1987 (34 anos)

📍 Rua Tremembé, 68. Perdizes.
01256-010. São Paulo-SP

Atribuições

- ✓ Gestão de equipe
- ✓ Planejamento de Receita
- ✓ Elaboração de Metas e Preços (Markup, Skimming e Mercado)
- ✓ Implementação e gestão de KPIs financeiros, comerciais e operacionais
- ✓ Implantação e gestão de operação de Call Center
- ✓ Elaboração de orçamento e forecast
- ✓ Campanhas de Incentivo
- ✓ Gestão de portfólio
- ✓ Planejamento tático comercial
- ✓ Estratégia de carteira de clientes
- ✓ Gestão de parcerias comerciais

Formação Acadêmica

MBA
BI e Analytics

FIAP

Set/2022

MBA
Gestão Estratégica de Negócios

FIAP

Abr/2019

Pós Graduação
Certificate in Marketing Management - CMM

Insper

Jan/2017

Graduação
Ciências Econômicas

PUC-SP

Jun/2013

Trajetória

Elewa Educação

- Gerente de Planejamento (Desde Jun/21)

Glatt Atelier d Arte

- Socio Empreendedor (Dez/20 a Jun/21)

Platos Educação (Grupo Cogna)

- Coordenador de Planejamento (Dez/19 a Dez/20)

Kroton Educacional

- Especialista em Planejamento de Retenção e Fidelização (Dez/17 a Dez/19)
- Analista de Planejamento de Receita (Jun/16 a Dez/17)

Bimbo do Brasil

- Analista de Pircing Sr. (Dez/15 a Jun/16)

Implamed Implantes Especializados

- Analista Planej. Estratégico Sr. (Set/12 a Dez/15)

Principais Entregas

Elewa Educação

- ✓ Automatização do processo de criação e notificação dos pedidos para as 350 escolas parceiras em 2022
- ✓ Implementação de indicadores táticos e estratégicos de captação e retenção

Glatt Atelier d Arte

- ✓ Implementação de ERP e indicadores de performance comercial
- ✓ Implementação de website com ecommerce mais projeto de rebrand

Platos Educação

- ✓ Implantação do novo Call Center de vendas com 15 PA's
- ✓ Automatização do processo de vendas através de marketplaces parceiros, resp. por 10% da receita

Kroton

- ✓ Precificação, controle de receita (R\$2,8bi) e orçamento para a base nacional (600k) de alunos veteranos
- ✓ Definição do modelo de remuneração variável do novo Call Center de Fidelização com 90 PA's
- ✓ Novo modelo nacional de precificação e metas de vendas para captação de novos alunos (+300k)

Bimbo do Brasil

- ✓ Precificação nacional b2b e b2c em todos os canais de vendas

Implamed:

- ✓ Novo modelo de remuneração variável da força de vendas
- ✓ Campanha de Incentivos do últ. Tri/15 para todas as áreas de operações e vendas

Extras

- ✓ Estratégia Gerencial FGV 2014 (60 horas)
- ✓ Excel Avançado
- ✓ Access Avançado
- ✓ Power BI Intermediário
- ✓ SAS Guide Intermediário
- ✓ Qlik View Intermediário
- ✓ Photoshop Básico
- ✓ HTML e CSS Básico
- ✓ Inglês Fluente
- ✓ Espanhol Avançado
- ✓ Italiano Intermediário