Gregorio Motta Dacca

+5511984731185

in https://www.linkedin.com/in/gregoriodacca/



16/03/1987 (34 anos)



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



Atribuições

- ✓ Gestão de time
- ✓ Planejamento de vendas, fidelização e retenção
- ✓ Elaboração de Metas e Preços (Markup, Skimming e Mercado) ✓ Gestão de parcerias comerciais
- ✓ Gestão de KPIs financeiros, comerciais e operacionais
- Implantação e gestão de operação de Call Center

FIMP

- ✓ Elaboração de orçamento e forecasts
- Campanhas de Incentivo
- ✓ Gestão de protfólio

Formação Acadêmica

FIMP

Superior de Tecnologia Sistemas para Internet

Conclusão Dez/2023

MBA

Gestão Estratégica de Negócios

Conclusão abr/2019

Insper

Pós Graduação Certificate in Marketing

Management - CMM Conclusão jan/2017

PUC-SP

Graduação

Ciências Econômicas

Conclusão jun/2013

Trajetória

Banco do Brasil

Jul/10 - Dez/10 Estagiário

Implamed Implantes Set/12 - Nov/15

• Analista de Planej. Estratégico

Kroton Educacional

Jun/16 - Dez/19

- An. Planej de Receita
- Espec. em Planej Retenção e Fidelização

Glatt Atelier de Arte

Dez/20 - Atual

Empreendedor

2010

Traffic Sports

Abr/11 - Set/12

 Estagiário Controladoria Bimbo do Brasil

Dez/15 - Jun/16

Analista de Pricing

Platos Educação

Dez/19 - Nov/20

• Coordenador de Planej Comercial

Principais Entregas

✓ **Glatt/2021:** Projeto de edição de uma série de gravuras em Fine Art

✓ **Glatt/2021:** Desenvolvimento de novo website com ecommerce

- ✓ Platos/2020: Projeto de aguisição do novo sistema ✓ Bimbo/2016: Precificação nacional b2b e b2c em
- ✓ Platos/2020: Implantação do novo Call Center de ✓ Vendas
- ✓ **Kroton/2019**: Reajuste de preços, controle de receita e orçamento para a base nacional (600k) de alunos veteranos
- ✓ Kroton/2018: Implantação de indicadores e metas

para o Call Center de fidelização

- ✓ **Kroton/2017**: Novo modelo de precificação e metas de vendas nacional para captação de novos
 - todos os canais de vendas
- Implamed/2015: Novo modelo de remuneração variável da força de vendas
- ✓ Implamed/2013: Campanha de Incentivos de final de ano para áreas de operação e adm. de vendas
- Traffic/2012: Controle de Fluxo de Caixa

Extras

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

2021