

# Adriano Firmino Pereira

---

**Idade:** 30 anos

**Estado Civil:** Solteiro

**Endereço:** Avenida Orlando Ranieri, N° 71 – 8, Prq Res Camélias – Bauru/SP - CEP: 17047-001

**Telefone:** (16)981425509/(14)36213295

**E-mail:** nanojau@gmail.com

---

## OBJETIVO:

Em busca de novos desafios na carreira com foco em gestão comercial e marketing estratégico.

---

## ESCOLARIDADE:

**2011 - 2016: Universidade de São Paulo - USP** – Administração de Empresas - **Concluído**

**2017 - 2019: Faculdade de Tecnologia – FATEC Bauru** – Tecnologia em Banco de Dados – **Em Andamento**

---

## CURSOS COMPLEMENTARES

Neural Networks and Deep Learning deeplearning, Coursera.(Outubro de 2017) - Cursando

Estratégia Financeira, Endeavor.(Setembro de 2017) - Concluído

Microsoft Azure Big Data and Business Analytics, Microsoft S2B.(Agosto de 2017) - Concluído

Melhores Práticas para SQL Server, Microsoft S2B.(Julho de 2017) - Concluído

Análise e Planejamento financeiro, SEBRAE.(Outubro de 2016) - Concluído

Marketing Analytics: Strategic Models and Metrics, Berkeley edX Online.(Junho de 2016) - Concluído

Sales Guide for Small Businesses, U.S. Small Business Administration SBA.(Fevereiro de 2016) - Concluído

Liderança de Equipes, ESPM.(Agosto de 2015) - Concluído

Técnicas de Vendas, ESPM.(Agosto de 2015) - Concluído

Empreendedorismo, BABSON COLLEGE.(Julho de 2015) - Concluído

Matemática Financeira com HP12C, UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO - USP.(Março de 2013) - Concluído

Introdução ao Private Equity e Venture Capital para Empreendedores, FGV - Fundação Getulio Vargas e a ABDI.  
(Janeiro de 2012) – Concluído

---

## CERTIFICAÇÕES:

**Google AdWords** – Google

**Google Analytics** – Google

---

## CONHECIMENTOS DE INFORMÁTICA:

Pacote Office: Word (Avançado), Excel (Avançado), Power Point (Avançado), VBA (Intermediário), C++ (Intermediário), SQL SERVER(Básico), MINITAB(intermediário)

---

## IDIOMAS:

Inglês: Avançado - Common European Framework for Reference (CEFR) - Level B2

Espanhol: Pré-Intermediário

---

## RECONHECIMENTOS E PRÊMIOS:

### 2017 - Torneio Empreendedor

Semifinalista do Torneio Empreendedor, que é uma competição nacional, com os objetivos de estimular o empreendedorismo e desenvolver competências de gestão de negócios com o uso de jogos e simuladores empresariais.

Comandei uma equipe de 3 alunos, onde realizamos todas as análises possíveis de fluxo de caixa e capital de giro, com foco na gestão de valor do capital de giro no curto prazo, gestão de recebíveis e políticas de crédito. Além disso, trabalhamos com análise de indicadores financeiros, Análise, acompanhamento e consolidação do resultado da empresa; com foco em rentabilidade, liquidez, captação e aplicação de recursos no longo prazo.

#### **2016 - Battle of Concepts Brasil – SAINT GOBAIN**

A Saint Gobain também indicou meu projeto entre os vencedores, com o conceito de identificar ideias inovadoras para a melhoria de habitações, promovendo os temas: conforto, sustentabilidade e funcionalidade no mercado da construção residencial no Brasil.

#### **2015 - Battle of Concepts Brasil - SASCAR**

Melhores ideias para a criação de aplicativos para smartphones, visando à melhoria na gestão de frotas da empresa SASCAR, tendo como intuito criar inovações no processo de transporte de veículos.

---

### **ATIVIDADES PROFISSIONAIS:**

#### **CNOVA COMÉRCIO ELETRÔNICO S.A– Estagiário de Inteligência de Mercado – Mar/2015 - Jun/2015**

##### ***Tarefas realizadas:***

- Elaborar e enviar reports diários, semanais e mensais: KPIs regional, metas, Share da área comercial.
- Suporte aos representantes de vendas externos com questões de produtos, estoque e impostos;
- Mensuração do resultado de campanhas de marketing pontuais, com foco em e-mail marketing e Google Analytics;
- Planejamento de ações de incentivo de vendas;
- Análise de ações comerciais;
- Responsável pela análise e apuração dos resultados das campanhas de incentivo de vendas das marcas LG, Brastemp, Cromus, ELG. Midea, George Foreman, Panasonic, Nikon. Performance de resultados e alinhamento das estratégias da equipe comercial da empresa;

#### **Escritório de Apoio A Pesquisa FEA-RP/USP – Estagiário – Jun/2013 - Mar/2014**

##### ***Tarefas realizadas:***

- Atualização do site do Apoio a Pesquisa pela plataforma Joomla: Bolsas; Pesquisa; Eventos; Notícias e Prêmios;
- Busca de oportunidades de bolsas para fins acadêmicos nas grandes áreas da FEA-RP, nas instituições: CNPq; FAPESP; EVENTOS USP; IPEA; CAPES; BANCO MUNDIAL; BID; PNUD; FINEP; BNDS.

#### **Homy Quimica – Estagiário de Marketing – Dez/2012 - Mai/2013**

##### ***Tarefas realizadas:***

- Elaborar e enviar reports diários, semanais e mensais: KPIs regional, metas, Share da área comercial;
- Acompanhamento do plano de comunicação da empresa, reportando diretamente a gerência geral sobre o andamento de projetos na área.
- Negociação com agências de publicidade e veículos de comunicação, dando suporte as campanhas de marketing da empresa.
- Realizações de ações de vendas in loco, dando apoio a mais de 30 representantes comerciais espalhados pelo país;
- Elaboração e treinamento de novos materiais para representantes comerciais, consultores internos e clientes;
- Participação em análises de mercado e projeções setoriais;

#### **CETESB - Companhia Ambiental do Estado de São Paulo – Estagiário Administrativo/Financeiro – Jul/2012 - Dez/2012**

##### ***Tarefas realizadas:***

- Pedido de materiais; compras; controle de estoque, controle de contratos de prestações de serviços (Segurança, Conservação Patrimonial);
- Emissão de relatórios mensais de recebimentos, serviços prestados e notas fiscais;

**IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Recenseador Temporário – Ago/2010 - Set/2010**

**Tarefas realizadas:**

- Realizar o censo 2010 através de questionários aplicados a moradores da cidade de Jaú.

**FIRMAQ – Indústria e Comércio de Máquinas de Calçados – Mecânico de Manutenção Industrial– Jan/2002 - Jul/2010**

**Tarefas realizadas:**

- Fabricação de peças para máquinas de calçados.
- Manutenção corretiva e preventiva em máquinas, troca de peças, ajustes, controle da qualidade e produtividade dos equipamentos.
- Montagem máquinas, centros de usinagem, dispositivos de fixação de peças, rasqueteamento, alinhamento e geometria plana de máquinas com e sem guia linear; reparos em compressores, ajustes pneumáticos em geral, ferramentaria de dispositivos, e reparos em equipamentos de limpeza de peças industriais.
- Serviços de usinagem, fresagem e soldagem de peças para máquinas do setor calçadista.

---

## **ATIVIDADES EXTRACURRICULARES:**

**Núcleo de Empreendedores – Empresa Junior – Diretor Empresarial – Jan/2012- Dez/2012**

Liderei 3 consultores, desde o treinamento dos mesmos, para inseri-los em projetos da empresa júnior, criação de novos projetos para empresas, alinhamento e formatação de projetos junto com empresários e acompanhamento dos consultores em suas atividades.

**Núcleo de Empreendedores – Empresa Junior – Consultor Empresarial – Mar/2011- Dez/2011**

Orientação para elaboração de planos de negócios; análise de viabilidade de projetos; assessoria para busca de financiamentos e consultoria para criação de novas empresas. Prospecção de novos clientes e assessoramento na realização de eventos.

**Trabalho voluntário no Centro Social Santa Úrsula - Fev/2014 –Jun/2014**

O trabalho voluntário teve como objetivo realizar o plano de comunicação interna e de governança corporativa para que o Centro Social Santa Úrsula, localizado no bairro da Vila Tibério em Ribeirão Preto obtivesse maiores resultados ao captar mais recursos através de doações realizadas pelos pais dos alunos do Colégio Santa Úrsula, já que em sua totalidade, a entidade é mantida por recursos advindos da matriz mantenedora.

---

## **INICIAÇÃO CIENTÍFICA:**

Iniciei um projeto junto a um docente da FATEC BAURU para avaliar modelos de previsão de vendas, através de modelos quantitativos de previsão. Está sendo desenvolvido através de técnicas estatísticas de suavização exponencial, modelos ARIMA, regressão e redes neurais artificiais otimizadas pela técnica de algoritmos genéticos – Backpropagation – **Jun/2017 – Em andamento.**

Realizei um projeto de iniciação científica junto a um docente da USP Ribeirão Preto para avaliar os programas de pós-graduação *stricto sensu* no Brasil, sua evolução ao longo dos anos, evidenciando a formação de profissionais para o desenvolvimento econômico, social e tecnológico do país. Este estudo teve como principal objetivo caracterizar os programas de pós-graduação *stricto sensu* em Administração no Brasil, segundo os indicadores do Sistema de Avaliação da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES): **Jan 2014 – Dez 2015**

---

## **PUBLICAÇÃO EM REVISTA CIENTÍFICA:**

**PEREIRA, A. F.; GOMES, E.** Programas de pós-graduação stricto sensu em administração e ciências contábeis reconhecidos pela CAPES: evidências da Avaliação Trienal 2010-2012. Revista Empreendedorismo, Gestão e Negócios, 2016.