



**Lucas F. Teixeira**

**Coordenador de Inside Sales**

São Paulo, Brasil

lucas18091989@gmail.com

41-9 9873.6359

## Social

@lucasfernandesteixeira

## Profile

Com mais de 9 anos de experiência na área comercial, grande parte dessa experiência em empresas multinacionais trabalhando exclusivamente com vendas técnicas e consultivas. Durante esse período, tive a oportunidade de participar de cursos internos e externos sobre técnicas de vendas, perfis comportamentais, metodologias e estratégias de análise de mercado. A aplicação desse conhecimento me permitiu alcançar resultados acima da média em todas as posições que ocupei.

## Formação

**Tecnologia da Informação**

Instituto Infnet

2023 - 2023

**MBA - Inteligência Corporativa**

## Experiência

**Coordenador de Inside Sales**

Fev'22 - Atualmente | Raízen

Antes de ser um gerente, é importante atuar como um mentor, com foco no desenvolvimento dos profissionais como indivíduos, alinhando as expectativas pessoais dos membros da equipe com as da organização. Liderando uma equipe de SDRs, BDRs e Executivos de Contas, direcionando e melhorando o processo de vendas para facilitar as conquistas individuais e coletivas. Com uma visão de 360 graus da jornada do cliente, tanto externa quanto internamente, direcionando todos os envolvidos para as melhores práticas e soluções possíveis.

**Executivo de Contas Senior**

Nov'21 - Fev'22 | Runrun.it

**Coordenador de Inside Sales**

mar'21 - ago'21 | Banco Bari

Gerenciar uma equipe de 10 consultores comerciais. Desenvolvendo e criando estratégias de vendas para facilitar o crescimento vertical e horizontal dos produtos do portfólio.

**Gerente de Vendas e Operação**

mai'20 - ago'21 | Grupo Vital

Migrar uma operação de Call Center para o modelo de Inside Sales. Criando, desenvolvendo e implementando o processo de vendas que atenda esta mudança.

**Coordenador de Inside Sales**

Universidade Opet

2017 - 2018

## Publicidade e Propaganda

Universidade Positivo

2011 - 2014

## Competências

- Arquitetura e Automação de processos
- SalesForce
- Planejamento estratégico
- Inside Sales

## Idiomas

- Português
- Inglês
- Espanhol

## Hobbys e Interesses



Vídeo-game



Filmes, Séries e Animes



Pets



Academia

jan'19 - abr'20 | Grupo Vital

Liderar um time interno de 12 pessoas, sendo 6 BDRs e 6 Executivos de contas. Desenvolvendo e criando estratégias para cooperar com o crescimento da companhia

## Representante de Vendas

nov'12 - dez'18 | Indústria Farmacêutica

Seis anos de experiência como consultor de campo no segmento farmacêutico. Com essa experiência eu adquiri conhecimento em farmacologia, biologia, anatomia e vendas. Eu tinha como escopo apresentar e vender de forma técnica e consultiva os produtos propagados para médicos, farmacêuticos e outros profissionais da área da saúde. Principal conquista: Melhor representante de Dermatologia de Curitiba por dois anos e estava sempre entre os primeiros do ranking nacional.

## Certificações

### LGPD e Compliance (2023)

Conhecimento comprovado em boas práticas para coleta, tratamento e armazenamento de dados pessoais, além de responsabilidades e obrigações legais para garantir a privacidade e proteção dos dados de clientes. Demonstração de comprometimento com a ética e transparência no uso de informações pessoais.

### Sales Leadership (2019)

Conhecimento comprovado em técnicas avançadas de liderança, gestão de equipes de vendas e estratégias de motivação para alcançar resultados de excelência.

Habilidade em identificar oportunidades de negócios e gerenciar o processo de vendas de forma eficiente, visando o aumento de receita e a fidelização de clientes.

Capacidade de liderar equipes de vendas para alcançar metas desafiadoras e criar um ambiente de trabalho produtivo e colaborativo.