

EDERSON AZEVEDO DOS REIS
BRASILEIRO
PORTO ALEGRE/RS
Fone: (51) 98160803
E-mail: edersonreis@terra.com.br

24/01/1981
CASADO

OBJETIVO: Gerente de Vendas, Gerente de Produto ou Executivo de Contas

FORMAÇÃO

- * **Especialização em Gestão e Estratégia de Negócios – PUCRS 2014 (Trancado)**
- * **Formação superior em Administração de Empresas, Ênfase em Análise de Sistemas, Pontifícia Universidade Católica do RS – 2010.**
- * **Idioma inglês intermediário.**

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

Experiência na **área comercial e estratégica** envolvendo diretamente a prospecção de contas corporativas de pequeno, médio e grande porte, definição de estratégias comerciais, gerenciamento de negócios e parceiros, análise de indicadores, avaliações de rentabilidade da carteira, acompanhamento de resultados e elaboração de relatórios gerenciais. Expertise em **planejamento comercial**, ações, negociações de contratos, contas e canais de vendas específicos. Grande capacidade de liderar equipes de **alto desempenho**, com foco na formação, gestão de desempenho e o desenvolvimento de uma abordagem de coaching intensivo.

Kaplan Internation English School – Vancouver, Canada - General and Business English 2013 e 2015.

ATIVIDADES PROFISSIONAIS

DELL COMPUTADORES DO BRASIL S.A. – 07/2010 a 09/2014

Empresa multinacional, fabricante de computadores e servidores com faturamento de US\$ 61,4 bilhões e aproximadamente 106 mil colaboradores no mundo.

Solutions Specialist (Especialista de Soluções Oracle) – 09/2013 a 09/2014

- * Report: Gerente de Soluções de Vendas Microsoft e Oracle;
- * Gerenciamento, desenvolvimento e garantia do mix de produtos Oracle junto à equipe de consultores externos, time de vendas internas / externas e canais de vendas;
- * Gestão de contas nos segmentos de pequeno, médio e grande porte, governo, indústria, finanças, saúde, segurança e datacenters, nas regiões de SP, RJ e Nordeste;
- * Negociação de preços e margens com os times de vendas internas / externas e canais de vendas, prazo de entrega e formas pagamento;
- * Realização de análise do mix de mercado e plano de negócio para o crescimento de vendas dos produtos Oracle;
- * Colaboração com a equipe de vendas e canais para garantir os objetivos de negócio das soluções Oracle;
- * Desenvolvimento de campanhas de vendas para os times de vendas internas / externas;
- * Consultoria e venda técnica das soluções Dell Hardware/Software/Serviços e Oracle;
- * Capacitação especializada aos times de vendas e canais parceiros da Dell.

Technical Sales Representative (Representante Técnico de Vendas) – 07/2010 a 08/2013

- * Report: Gerente de Soluções de Vendas Enterprise;
- * Gerenciamento, desenvolvimento da estratégia de resultados para bandeira enterprise e apoio aos times de vendas internas / externas e canais de vendas;
- * Liderança no posicionamento de soluções mais complexas e escaláveis aos clientes de médio e grande porte;
- * Desenho de soluções enterprise que atendam às necessidades dos clientes;
- * Consultoria e venda técnica das soluções Dell Hardware/Software/Serviços, Microsoft, Oracle, VMWare, Symantec, Red Hat, entre outros;
- * Realização de treinamento e coaching aos times de vendas internas / externas e canais de vendas para comercialização das tecnologias disponíveis.

Principais realizações:

- * Referência no time para consultoria de serviços e software de terceiros (Microsoft, RedHat, VMWare, Oracle e Symantec);
- * Organização de eventos internos e externos para colaboradores e clientes;
- * Reconhecimento de Top Performer e Top Solution.

TELETEX COMPUTADORES E SISTEMAS LTDA – 07/2008 a 06/2010
Empresa nacional, integradora de soluções em Tecnologia da Informação e Comunicação, com faturamento de R\$ 220 milhões e aproximadamente 180 colaboradores.

Account Manager Software (Gerente de Contas Software) – 07/2008 a 07/2010

- * Report: Gerente de Unidade de Negócios Software;
- * Gestão de vendas externas de softwares e serviços (HP Software, Microsoft, Trend Micro e VMWare) nos segmentos de médio e grande porte (financeiro, varejo, telecom, indústria e saúde), nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina;
- * Apoio em Pré-vendas e Pós-vendas para o time de vendedores;
- * Prospecção, desenvolvimento, rentabilidade e gestão da carteira;
- * Elaboração das estratégias comerciais na filial do RS junto aos fabricantes;
- * Desenvolvimento de campanhas e promoções de vendas para o time de vendas e clientes;
- * Desenho de soluções enterprise que atendam às necessidades dos clientes;
- * Consultoria e venda técnica das soluções HP Software, Microsoft, Trend Micro e VMWare;
- * Capacitação especializada ao time de vendas na filial do RS.

Principais realizações:

- * Organização do portfólio de serviços e software na filial Porto Alegre junto a gerencia comercial;
- * Organização de eventos para novos clientes e de relacionamento para apresentação do novo portfólio de serviços e software;
- * Capilaridade comercial em novas contas estratégicas.

PROCESSOR INFORMATICA S.A. – 06/2005 a 06/2008

É uma das empresas líderes em serviços e soluções de TI na América Latina, com faturamento aproximado de US\$ 200 milhões e aproximadamente 220 colaboradores.

Account Manager (Gerente de Contas) – 04/2006 a 07/2008

- * Report: Diretor de Vendas;
- * Gestão de vendas internas e externas de soluções, softwares e serviços (Processor, Microsoft, Symantec, Citrix, Adobe, McAfee e Quest);
- * Gestão de contas nos segmentos de pequenas e médias empresas (financeiro, educacional, indústria e saúde), nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo;
- * Visita à campo para relações produtivas, profissionais com o pessoal-chave em contas de retenção;
- * Prospecção, expansão, retenção de novos clientes, pós-venda e gestão da carteira;

Technical Support Analyst (Analista de Suporte Técnico) – 06/2005 a 04/2006

- * Report: Gerente de Serviços;
- * Administrador de Rede alocado nas empresas DHB, Federasul e UNIAIR-Transporte Aeromédico;
- * Analista senior de suporte à missão crítica 24/7 para empresas de médio e grande porte;
- * Apresentação de POC's (Provas de Conceito) para clientes com poder de compra das soluções Processor;
- * Implementação e migração de infraestrutura na plataforma Microsoft, Symantec e CA (Windows Server, MS Exchange, MS SQL, Firewall, IIS, Backup Exec, Endpoint Protection e Brightstor Arcserve).

Principais realizações:

- * Focal Point em soluções de Hardware HP (Desktops, Notebooks, Servidores e Impressoras);
- * Focal Point em soluções de segurança para pequenas e médias empresas.

CURSOS e CERTIFICAÇÕES EXTRACURRICULARES

- Oracle Database Professional Sales 12c – 2014;
- Oracle Golden Gate 10 Sales Specialist – 2014;
- Oracle Exadata Database Machine Sales – 2014;
- Canvas Business Model – 2014;
- VMWare VSP 5.1 e VTSP 5.1 – 2013;
- Dell Equallogic Sales Certification – 2012;
- Dell Compellent Sales Certification – 2012;
- Dell PowerEdge 11g Sales Certification – 2012;
- Dell Blades Server Administration and Configuration Certification – 2012;
- Dell Blades Server/M1000e Sales Certification – 2012;
- Inovação: Um espetáculo em Vendas, Sindilojas Poa – Leila Navarr – 2012;
- Como conquistar e manter clientes, Ampla Eventos – Daniel Godri – 2011;
- Os diferenciais das Pessoas de Sucesso, Sindilojas Poa – Eduardo Tevah – 2011;
- Diamond, Instituto de Excelência Humana, Andre Silva – 2010;
- Microsoft Solution Sales Process – 2010;
- TFC - Trend Micro Foundation Certified – 2009 ;
- TCSR - Trend Micro Sales Representative Certified – 2009;
- Você, Instituto de Excelência Humana, Andre Silva – 2009;
- Designing and Providing Microsoft Volume Licensing Solutions to SMB – 2008;
- Symantec Sales Expert (SSE) 2008;