

# Rodney Rinaldi Tonelli

r. Lauzane 823 1B, SP  
github.com/rodneyrinaldi  
linkedin.com/in/rodneyrinaldi

11 98141.7040  
rodneyrinaldi.com  
rodney@rodneyrinaldi.com

---

OBJETIVO	<b>Customer Services, Technology, Compliance and Digital Law</b> DPO   PMO   DBA   Developer
COMPETÊNCIA	PROJECT MANAGEMENT, SCRUM, PMBOK, SOFTWARE ARCHITECTURE, ASP.NET, OFFICE MACROS, DASHBOARDS, DATABASE MANAGEMENT, ORACLE, SQLSERVER, DATA ANALYSIS, BI, DW, COGNOS, POWER BI, CUSTOMER MANAGEMENT, SALESFORCE CRM, DYNAMICS CRM, PLUSOFT CRM, DIGITAL LAW, COMPLIANCE, CIVIL RIGHTS, BUSINESS LAWS, DIGITAL LAWS, PHARMACEUTICAL MARKET, CONSUMER MARKET
PERFIL	<b>Experiência em negócios</b> , gerenciamento de grandes projetos para os seguimentos industrial farmacêutico e de consumo; sólidos conhecimentos em desenvolvimento Microsoft; bancos de dados Microsoft e Oracle; data warehouse e business intelligence; Microsoft, Salesforce e Plusoft Customer Relationship Management; Knowledge Management. Competência em lidar com equipes e transações complexas, integrações, treinamentos, concorrência e gestão de contas e terceiros. Especialista certificado Microsoft e Plusoft Customer Relationship Management, intimidade com as plataformas Business Intelligence Cognos e Microsoft.
FORMAÇÃO	<b>Pós em Gestão de Projetos e Portfólios</b> – Universidade Anhembi Morumbi, 2018 <b>Pós em Direito Processual Civil</b> – Escola Paulista de Direito, EPD 2017 <b>Pós em Direito Digital</b> – Faculdades Metropolitanas Unidas, FMU 2016 <b>MBA em Gestão de Negócios Estratégicos</b> – Universidade Anhanguera, 2014 <b>Bacharelado Direito</b> – Universidade Bandeirante, UNIBAN 2011 <b>Bacharelado Engenharia</b> – Univ. Santa Cecília dos Bandeirantes, UNICEB 1992 <b>Especializações</b> – Business Intelligence FMU 2015.
HISTÓRICO	<b>Direta Consultoria – Gerente de contas e projetos, 14 anos e 11 meses.</b> Gerente de projeto do sistema de atendimento a clientes para Merck Sharp Brasil, México, Chile e Argentina. Gerente de projeto para sistemas para Pepsico Brasil, Bristol Myers e Byk-Altana Farma. Arquiteto das interfaces do contact center com a força de vendas e faturamento para Merck Sharp e e-Pharma, Merck Sharp e Pluris Mídia. Automatizar os departamentos de Residência Medica e Produção Científica para a Faculdade de Medicina de São Paulo. Administrar os bancos de dados Oracle para Hilton Hotéis, Serma Assistência Médica, Spread Teleinformática, Medcard Saúde e São Roque Internet.

**Bayer – Customer Service Coordinator CRM e BI, 5 anos e 11 meses.**

Local Process Owner Salesforce Project Brasil, responsável pela documentação técnica local, suporte, treinamento e interface com a global na Alemanha. Desenvolvimento do Data Warehouse e Business Intelligence do Contact Center, responsável pelo desenvolvimento e gestão da central de atendimento de serviços veterinários utilizando o sistema SAP CRM.

**Plusoft Informática – Gerente de Projetos e CRM, 10 anos e 2 meses.**

Arquiteto e desenvolvedor: Líder de desenvolvimento da aplicação para contacts centers. Líder integrador das plataformas e-Pharma de farmácias com ERP JDE e CRM. Gerente de contas Papeis Melhoramentos, Lilly, Davene, Wyeth, Faber-Castell, Bristol, Byk-Altana, Boehringer, Asta Médica, Saralee Cafés, Unilever Bestfoods, Banco Mercantil Finasa, Merck Sharp Dome, Elma Chips Pepsico, Nestlé, Icatu-Hartford, K+F distribuidora, Philip Morris, Kraft, Kibon, Alcon Laboratório, União Coopersucar, Janssen-Cilag, EAN Brasil, BrasilPrev, Sanofi, Baushlomb, Merck, Nestlé, Arisco, Batavia e Mallory eletrodomésticos.

**IDIOMAS**

Inglês ●●●●●●●●●●  
Espanhol ●●●●●●●●●●

**PROJETOS**

**Vivência internacional**, implantação do Plusoft CRM para a Merck Sharp & Dhome nas filiais Chile em 2002, México em 2004, Brasil em 2005 e Argentina em 2006, e o Salesforce CRM para Bayer Brasil na Alemanha em 2015.

**Desenvolvimento de produto**, projeto, arquitetura e desenvolvimento de solução de CRM e Contact Center clientes/consumidores especializada para a indústria farmacêutica.

**Desenvolvimento de mercado**, nicho indústria farmacêutica, nacionais e multinacionais, com crescimento de 1.100%, elevando de uma conta para doze contas em cinco anos.

**Gerenciamento de crise**, desenvolvimento sistêmico e tratativas de segurança da informação com diretoria, interface com a ANVISA e departamentos jurídicos, episódios dos recalls dos produtos Vioxx/Aroclor pela Merck Sharp em 2004 e do produto Microvilar pela Schering em 1998 no caso da pílula de farinha.

**Migração de sistema**, atendimento ao consumidor e clientes do contact center veterinário da Bayer, substituição do sistema Orbium pelo o SAP CRM e posteriormente este pelo Salesforce.

**FILOSOFIA**

*... devemos valorizar o homem mais pelas perguntas que pelas respostas, Voltaire*