**NOME**

São Paulo - SP

(11) 99999.999 / e-mail: [nome@mail.com](mailto:nome@mail.com) / LinkedIn:

**EXECUTIVO DE INOVAÇÃO | PRODUTOS E PLATAFORMAS | DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS**

Sólida trajetória em posições de liderança em empresas nacionais e multinacionais, especializado em inovação e desenvolvimento de projetos, produtos e negócios.

**RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

* 16 anos de experiência em Tecnologia e 10 anos em posições de liderança; Vivência na liderança de projetos locais e globais em Latam, *North America* e Europa;
* Sólida experiência na criação e planejamento estratégico de novos produtos, serviços e plataformas, empregando o melhor uso de tecnologias em função da estratégia organizacional;
* Habilidade em relacionamento com *stakeholders*, trabalhando de forma multifuncional e com uma ampla gama de colaboradores com diferentes conjuntos de habilidades;
* Liderança de projetos de Joint Venture (JV) para criação ou expansão de produtos, serviços ou negócios baseados em plataformas, visando explorar novos mercados e otimização operacional;
* Sólida experiência em projetos de inovação fechada e aberta, atuando diretamente em decisões de *Buy*, *Build* ou *Partner* e na arquitetura da solução corporativa.
* Conhecimento em construção de *roadmap* de *software* com contribuições próprias para o ciclo de vida do produto, pautado em tendências, mitigando riscos na melhor aplicabilidade para sistemas, infraestrutura, processos e governança;
* Experiência na definição de novos casos de uso, programas e produtos para serviços em parceria com equipes internas e externas, estabelecendo e medindo objetivos e metas, gerenciando uma equipe *cross* funcional, com perfis técnicos e não-técnicos;
* Implantação e gestão de projetos com integrações com sistemas de *backoffice* tais como SAP, *Dynamics* 365, *Salesforce*, *ServiceNow*, Plataforma de Nuvem (AWS, *Azure* e GCP), entre outros;
* Sólidos conhecimentos em construção de plataforma de dados, *Big* Data, *Business Intelligence* (BI), para estabelecer processos escaláveis e eficientes para análises de dados em grande escala;
* Vivência como gestor e arquiteto de soluções corporativas em projetos que utilizam tecnologias emergentes como AI (*Visual Analytics, Generative AI)*, *Edge Computing (*IoT, *Cloud Edge, Smart Cities & Appliances)*, *Blockchain* (*Smart* *Contracts*), XR (*Augmented Reality, Virtual Reality*);
* Experiência na arquitetura de soluções técnicas em pré-venda personalizadas, atuando em todo o ciclo de vendas para impulsionar o fechamento de novas oportunidades.
* Atuação como consultor em grandes Consultorias que possibilitou o desenvolvimento de *skills* como resolução analítica de problemas, visão sistêmica, estratégica e de negócios, pensamento crítico e criativo, gerenciamento de riscos, escopo e custo, comprometimento e proatividade, comunicação, gerenciamento de crises, gestão de tempo, domínio de arquitetura de *software* e proficiência em *back-end* e *front-end*.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA, CURSOS, CERTIFICAÇÕES E IDIOMAS**

* CSD® - *Certified Scrum Developer - Scrum Alliance* (2021)
* *Innovation with Lean Product Management – SkillSoft* (2020)
* *How to Teach the AWS CAF Workshop for Partners – Amazon Web Services* (2019)
* *Google Cloud Professional Cloud Architect – Google* (2019)
* *Scrum e Métodos Ágeis – Clarify* (2019)
* PMP® – *Project Management Professional* – PMI (2018)
* Pós-Graduação Gerenciamento de Projetos em TI – Universidade de São Paulo (2016)
* + 17 certificações técnicas MCP, MCSE, MCTS, MCPD, MCSA – *Microsoft* (2009-2016)
* Graduação em Ciências da Computação – Centro Universitário Senac (2010)
* Inglês – Fluente (C2)

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**EMPRESA                  01/2020 – 04/2024**

*Descrição da empresa*

***CARGO***

*Reporte ao Diretor de Inovação - ~100 colaboradores, sendo ~20 diretos.*

* Responsável Latam pela liderança da prática de inovação em escala, usando tecnologias emergentes (IA, XR, *Blockchain*, Computação Quântica, *Edge* - IoT, 5G), e pelos produtos e plataformas *Accenture* (APP) para iniciativas fim-a-fim de produtos, serviços e negócios baseados em plataforma na região.

***Principais Resultados:***

* Liderança na introdução estratégica de +70 produtos globais, adaptando-os às necessidades locais, resultando em um impacto significativo, em mais de USD 100 milhões em vendas diretas e indiretas e um posicionamento inovador no mercado regional; Além disso, conduzir com sucesso a integração do produto local *One Financial* no portfólio global, elevando a conscientização global sobre as soluções regionais, e oficializou a inclusão de produtos nas metas dos times de conta, fortalecendo a identificação de *leads* e gerando potencial de vendas em negociações comerciais.
* Implementação de nova metodologia focada no cliente, capacitando a equipe para trabalhar com agilidade e melhorar a comunicação, resultando em um engajamento mais estratégico no início do ciclo de vendas e uma oportunidade para a implementação de uma plataforma de visão computacional, que contribuiu para um marco na indústria automotiva como primeiro caso Latam de IA e 5G no setor, que geraram mais de USD 20MM no período e crescimento de 60% do time de inovação.
* Idealização e liderança de projeto de ESG, finalista do *Global Technology Innovation Contest* 2023.

**EMPRESA                  03/2017 – 12/2019**

*Descrição da empresa*

***CARGO***

*Reporte aos Diretores de Pre-Sales e Cloud - ~3 diretos.*

* Responsável Latam por criar e articular proposta de valor através de ofertas de soluções em nuvem, desenvolvendo relacionamentos estratégicos e alianças de longo prazo com parceiros e contas-chave, criando diferenciais competitivos nas propostas aos clientes e melhorando o posicionamento da Atos em transformação digital e expertise em plataformas em nuvem.

***Principais Resultados:***

* Criação e implementação do plano de expansão regional de ofertas em torno de soluções em nuvem com potencial de dobrar o faturamento na região em 3 anos; reestruturação do portfólio de ofertas e soluções em torno de plataformas de nuvem, gerando *leads* potenciais de USD 50 MM no primeiro ano; e liderança do envolvimento do time de *cloud* em pré-vendas em soluções conjuntas com outras ofertas de ERP e CRM, gerando um contrato *end-to-end* de R$ 10 MM com um novo cliente.
* Liderança na criação e implementação estratégica da oferta Atos *Smart Cloud*, convertendo ociosidade de servidores em *collocation* e impulsionando soluções *multi cloud*; condução de negociações contratuais, gerenciando incidentes e riscos com a liderança sênior, obtendo redução expressiva de 70% no TCO, otimizando contratos e licenças; Estabelecimento de processos de gestão para um *roadmap* de produto consistente, resultando em um NPS > 8; concebi e implementei ofertas satélites, como *Cloud Assessment* (*Journey-to-Cloud*) e *Marketplace* (soluções de negócio “*ready-to-use*”), agregando valor e prontidão para clientes em sua jornada para a nuvem.

**EMPRESA                  01/2013 – 02/2017**

*Descrição da empresa*

***CARGO***

*Reporte ao COO - ~60 colaboradores, ~20 diretos.*

* Responsável pela área de *delivery*, incluindo projetos e contratos de serviços gerenciados, incluindo a estratégia de longo prazo da área, pelo plano e execução da transformação tecnológica, manutenção e sustentabilidade sistêmica das operações e pela jornada de digitalização dos clientes.

***Principais realizações:***

* Estrategista chave na transformação da receita e na diminuição da dependência de novos projetos, desenvolvendo e implementando de nova linha de negócios “*One-to-Many*”;
* Elevação da maturidade do serviço com a implementação de metodologias MOF/ITIL, atuando como consultor em contas estratégicas e proporcionando *feedback* proativo aos colaboradores. O que levou a nova linha de negócios a um faturamento bruto anual superior a R$1,2 milhão em menos de 03 anos, demonstrando sucesso na diversificação da carteira de clientes.

***Atuações anteriores como Consultor e Desenvolvedor por 05 anos****.*