

Conselho de Administração/Planejamento Estratégico / M&A / Inovação/ Transformação Digital

Conselheiro de Administração: Conselheiro certificado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). Experiência na presidência de Conselho de Administração, incluindo sociedade de economia mista.

Executivo com mais de 25 anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais de grande porte nos mercados de telecomunicações, tecnologia e infraestrutura, com expertise em planejamento estratégico com foco em resultados.

Experiência na introdução de novos produtos e tecnologias, sendo responsável pelo planejamento e coordenação para atingimento de objetivos, consolidação de imagem e qualidade, além de responsabilidade direta pelos resultados da empresa (P&L).

Amplio conhecimento no desenvolvimento de novos clientes e identificação de novas oportunidades de negócios e coordenação de marketing. Forte experiência em desenvolvimento e vendas B2B.

Competência na liderança e experiência em formação de equipes; extenso background operacional; forte liderança e self-starter; estratégia global (rentabilidade, preços); habilidade no desenvolvimento da cultura empresarial; high level network.

Eficiência no desenvolvimento de atividades, análise de ações, pesquisa de campo, relacionamento com clientes internos e externos e assertividade na tomada de decisões.

Domínio de gestão de pessoas com base na governança predeterminada focada em comunicação, alinhamento de prioridades e acompanhamento de indicadores chaves.

Vivência em Associações de Classe - Associação Brasileira de Telecomunicações, como diretor executivo e Conselheiro.

Habilidade em transmitir conhecimento e capacitar equipes multiculturais e multifuncionais; participar ativamente com áreas distintas e obtenção de resultados de terceiros e constante interação para desenvolvimento e planejamento dos projetos.

Idiomas: Português (nativo); Inglês (fluido); Espanhol (proficiência profissional).

Vivência Internacional: **Noruega 1996/2011** - Projetos, Treinamentos, Visitas Técnicas; **Espanha 2004/2008** - Relacionamento com Clientes; **EUA 2004/2005:** Executivo expatriado; **México 2004** - CEO; **Alemanha 1994** - Projetos; **Suíça 1988** - Projetos, Relacionamento com Clientes.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

2022 – **Certificação como conselheiro de Administração** - IBGC.

2021 – **Curso para Conselheiros de Administração** - IBGC

2011 – **CEO LA Alumni Program** - Kellogg School of Management – Northwestern University

2010 – **CEO's Management Program** - Kellogg School of Management – Northwestern University

1981 – **Engenharia Eletrônica / Telecomunicações** - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Goiás Telecom

12/2022 – atual

A Goiás Telecom é uma sociedade de economia mista estadual que presta serviços para todas as secretarias, órgãos, entidades e aos diferentes setores da administração pública estadual de Goiás.

Presidente do Conselho de Administração

- Responsável, juntamente com os outros membros do conselho, por fixar a orientação geral dos negócios da empresa, por meio de diretrizes fundamentais de administração, acompanhar as diretrizes determinadas e a execução dos programas aprovados, acompanhamento dos resultados obtidos pela organização e supervisão da governança corporativa.

GigaCom do Brasil

06/2014 – 05/2021

A GigaCom é uma integradora especializada em soluções para telecomunicações de alta velocidade. A empresa instala e opera Redes Corporativas Privadas, oferecendo cobertura em alta velocidade em qualquer parte do país.

CEO

- Responsável pela organização e supervisão da governança corporativa (controles internos, procedimentos, ERP, contratação de auditoria independente).
- Responsável pelo desenvolvimento de novos clientes (aumento de participação em diversos mercados); identificação de novas oportunidades de negócios e desenvolvimento de novos mercados (Estado de Rondônia); coordenação de marketing; estratégia (preços, margens e lucratividade); desenvolvimento de nova linha de negócios por meio de PPP (Parcerias Público Privadas) com governos estaduais.

Principais Projetos e Resultados:

- Expansão de mercado para o Estado de Rondônia, com aumento de 40% no faturamento.
- Implementação de toda a estrutura de governança corporativa, que possibilitou a profissionalização da empresa.
- Estruturação do departamento comercial com desenvolvimento e manutenção de mercado durante a pandemia de Covid-19.

WebRadar

03/2013 - 02/2015

A WebRadar é uma empresa de tecnologia especializada no desenvolvimento e fornecimento de produtos inovadores para Big Data Analytics, operando em nuvem, com alta escalabilidade, entregando inteligência operacional para os mercados de telecomunicações, energia e transporte.

Business Development Consultant

- Responsável geral pelo desenvolvimento da área comercial:
 - Desenvolvimento de clientes e identificação de novas oportunidades de negócios; coordenação de marketing; estratégia (preços, margens e lucratividade); e
 - Desenvolvimento de mercados internacionais; gestão de contas globais, contas-alvo e contas-chave locais.

Principais Projetos e Resultados:

- Estruturação do departamento comercial (nacional e internacional), estruturando o acesso a clientes nos EUA, Chile, Indonésia, além de todos os principais players de telecomunicações brasileiros.

IneoQuest Technologies

03/2012 - 02/2014

A IneoQuest oferece qualidade de vídeo e tecnologias e soluções de garantia de serviço que permitem às empresas monitorar, agregar, reunir e analisar dados de vídeo em suas redes de vídeo.

Managing Director - Brasil

- Responsabilidade pelo desenvolvimento do mercado brasileiro: apresentação da IneoQuest aos principais players locais (Oi, Vivo, Sky, Algar, Bandeirantes, Alcatel, Ericsson).

Principais Projetos e Resultados:

- Aumento da receita de vendas da IneoQuest de zero para 80% do mercado em um ano, cobrindo todas as operadoras de TV por assinatura brasileiras.

Intercontinental Trading Company (ITC) - Angola

08/2011 - 01/2012

A Intercontinental Trading Company (ITC) é uma empresa que atua em Angola com projetos, implantação e gestão de infraestrutura, além de tecnologia em gestão hospitalar, equipamentos hospitalares, agronegócio e construção civil.

CEO

- Responsável total pelo P&L, estratégia e gestão de todas as linhas de negócios, incluindo infraestrutura, telecomunicações, serviços de saúde e contratos públicos.

Principais Projetos e Resultados:

- Consolidação de várias áreas de negócios em uma holding.
- Desenvolvimento de novos negócios na área hospitalar, infraestrutura e telecomunicações.

NERA Networks

1996 - 2011

A Nera Networks projeta, desenvolve, fabrica e implementa soluções de transmissão em telecomunicações desde 1947. Presente em mais de 100 países.

Global Accounts VP (06/2010 – 07/2011)

- Gestão, desenvolvimento e estratégia de 3 contas globais: America Movil, Telefônica e TIM e coordenação de equipe de vendas local em cada mercado.

Principais Projetos e Resultados:

- Consolidação da Nera como principal fornecedor de rádios da América Móvil, cobrindo toda a América Latina.
- Ganho de market share na TIM e Telefônica.

CEO Brasil (01/2006 – 06/2010)

- Responsável pela estratégia no país, orçamento, resultados e branding; coordenação da operação (vendas, marketing, contratos, controladoria, finanças, RH, pós-venda, serviços etc.).

Principais Projetos e Resultados:

- Aumento da receita em 5 vezes.

Americas Region Key Accounts and Marketing VP (01/2004 – 12/2005)

- Desenvolvimento de base de clientes das Américas, contas-alvo regionais e contas globais na região. Gestão de vendas regionais e desenvolvimento de competências regionais de vendas, suporte de vendas e marketing.
- Parte do Board que definia a estratégia geral e geria o desempenho da região das Américas.

Principais Projetos e Resultados:

- Consolidação da conta global da America Movil na América Latina.
- Implementação e obtenção de aprovação da Nera como fornecedor global da Bell South, TIM e Telefônica.

General Director Brasil (03/1996 – 12/2003)

- Organização da operação brasileira e desenvolvimento do mercado local.
- Desenvolvimento e gestão da estratégia da empresa no Brasil.
- Responsável pelo budget, resultados e gestão de todas as atividades operacionais.

Principais Projetos e Resultados:

- Ampliação do market share de zero para 25% do mercado nacional.
- Desenvolvimento e implantação de fabricação local de todos os equipamentos da Nera.

Bosch Telecom

1991 - 1996

Empresa no Segmento de Telecom

Gerente de Vendas

- Reporte ao Presidente.
- Gestão de vendas anuais.
- Planos estratégicos de ampliação de market share e lançamento de novos produtos.

Principais Projetos e Resultados:

- Venda e implementação do primeiro projeto digital de Telecomunicações no Brasil (Telemig).

ABB

1987 - 1991

Empresa no Segmento de Energia

Telecommunications Manager (1989 – 1991)

Telecommunications Marketing and Sales Manager (1987– 1988)

Siteltra / Bosch Telecom

1984 - 1987

Empresa no segmento de telecomunicações

Engenheiro

Alcance

1981 - 1984

Empresa de prestação de serviços de telecomunicações

Engenheiro
