Fabio Fernandes Cardoso

Sales Manager, Account Manager,
Innovation & Strategy Manager

E-mail: **contato@fabiocardoso.net**
Website**:** **www.fabiocardoso.net**
Niterói / RJ

Celular: (21) 998355306
43 anos, casado, uma filha

OBJETIVO

Atuar em empresas do mercado de tecnologia da informação, aliando o conhecimento técnico e comercial com a experiência adquirida no passado.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Cisco HACKONE - Especialistas em Infraestrutura - 2022
- Graduação: **Gestão da Tecnologia da Informação** – UNIPLI - 2006
- Técnico em Espanhol (Básico) e Desenho Industrial – Inglaterra – Hewitt Sixth Form - 1999
- BTEC (Business and Technology Education Council) em Engenharia – Inglaterra - Hewitt High School - 1998

IDIOMAS

- Inglês Fluente
- Espanhol - Básico

CERTIFICAÇÕES

Oracle WebCenter Content 11g Certified Implementation Specialist - 2013
Oracle WebCenter Content 11g Pre-Sales - 2013

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

- Técnicas em vendas - Jordan Belford - 2022
- Gestão de Vendas (Advande Consulting) - 2021
- Treinamento Sales Oracle - 2021
- Marketing Viral - Jonah Berger - 2021
- SEO (Search Engine Optimization) - SEOMOZ - 2020
- Marketing Digital - Zarabatana Digital - 2009

PERFIL PROFISSIONAL

Criatividade
Autogestão
Estratégias
Negociação
Visão de Futuro
Inteligência Emocional
Curiosidade

Adaptação à mudanças
Proatividade
Vendas
Motivador
Networking
Otimista
Desafiador

FILOSOFIA DE VIDA

Faça o teu melhor, na condição que você tem, enquanto você não tem condições melhores, para fazer melhor ainda!

Autor: Mario Sergio Cortella.

DISPONIBILIDADE

- Início imediato. Período integral. Disponibilidade para viagens.

ATIVIDADES EXTRAS

- Finalista do programa STARTUP NASAJON (A participação no programa deu origem aos projetos NOVEDADE/DATAIMÓVEL/PORTÁBIL)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

ALGAR TELECOM – 2021- ATUAL
ESPECIALISTA TIC

Acompanhar indicadores de pipeline
Manter receita da Carteira
Levantamento das tecnologias utilizadas dos clientes na base.
Explicar Propostas para os clientes
Analisar novos negócios
Gestão de relacionamento com clientes
Traçar meta pessoal
Elaborar plano estratégico de ação.
Ampliar serviços contratados dentro do portfólio da empresa.
Interagir com as áreas na conclusão do processo de vendas.
Participação de Treinamento.
Participação em Eventos.

INSPIRATI – 2020/2021

Elaborar projeto que atenda a necessidade do cliente, bem como o seu orçamento;
Acompanhar a negociação financeira, assinatura de contrato, bem como a implantação do serviço, realizando o levantamento das informações necessárias dos clientes;
Liderar equipe de desenvolvedores, designers e outros integrantes nas entregas dos projetos.
Fazer reuniões com os integrantes do projeto. Validar escopo do projeto com os clientes.
Efetuar as entregas dentro dos prazos com datas definidas do calendário anual.

- Projetos do GRGRUPO (https://www.grgrupo.com.br)
- Desenvolvimento do Site Chaco vaco (www.chacovaco.com.br)

EMBRATEL/CLARO BRASIL – 2018/2020
GERENTE DE CONTAS CORPORATIVO(FARMER)

Acompanhar indicadores de pipeline
Manter receita da Carteira
Levantamento das tecnologias utilizadas dos clientes na base.
Recolher assinaturas de contratos
Explicar Propostas para os clientes
Analisar novos negócios
Gestão de relacionamento com clientes
Traçar meta pessoal

Elaborar plano estratégico de ação.
Ampliar serviços contratados dentro do portfólio da empresa.
Interagir com as áreas na conclusão do processo de vendas.
Participação de Treinamento.
Participação em Eventos.

INFOLINK – Jan 2016/2018
GERENTE DE CONTAS (HUNTER/FARMER)
Mapeamento de potenciais clientes
Acompanhar indicadores de pipeline
Participar de treinamento de Produtos e de vendas
Prospectar clientes
Visitar Clientes;
    Recolher informações de clientes para futuros cases
    Estudar necessidades de clientes
    Coletar depoimentos de cliente
Formalizar propostas de vendas
Preparar contratos de clientes
Recolher assinaturas de contratos
Vender para clientes
Dar suporte para clientes
Entregar contratos ao Jurídico
Explicar Propostas para os clientes
Apresentar novas soluções do portfólio para os clientes
Analisar retorno do clientes
Oferecer assessoria ao cliente em produtos
Direcionar clientes
Analisar novos negócios
Observar concorrência e suas soluções
Gestão de relacionamento com clientes
Assegurar a correta execução no fluxo de vendas
Aumentar o resultado de indicadores de recompra
Traçar meta pessoal
Elaborar plano estratégico de ação

ZARABATANA DIGITAL – 2014/2016
GERENTE DE NOVOS NEGÓCIOS

Elaborar projeto que atenda a necessidade do cliente, bem como o seu orçamento;
Acompanhar a negociação financeira, assinatura de contrato, bem como a implantação do serviço, realizando o levantamento das informações necessárias dos clientes;
Liderar equipe de desenvolvedores, designers e outros integrantes nas entregas dos projetos.
Fazer reuniões com os integrantes do projeto. Validar escopo do projeto com os clientes.
Efetuar as entregas dentro dos prazos com datas definidas do calendário anual.
Experiência com grandes contas tais como Mercado, GRGRUPO, VARIGLOG, AMPLA e DYFRY.

CRITICALL CONSULTING - Out 2013 a Mai 2014
Gerente de Conta - Grupo de Negócio Oracle
- Prospecção de clientes, negociação e pós-venda;
- Relacionamento com o cliente
- Coordenação das ações estratégicas de marketing. Desenvolvimento e acompanhamento dos canais de vendas interno e externo. Elaboração de estratégias comerciais;
- Manter os índices de satisfação dos clientes e o atendimento às SLAs pré-definidos por contrato.
- Buscar novas oportunidades de crescimento e ampliação do escopo de trabalho dentro dos clientes existentes.

CRITICALL CONSULTING - Mai 2012 a Out 2014
ConsultorWebCenter Content Management (UCM) / FrontEnd
Análise e planejamento de migração e gerenciamento do conteúdo migrado. Desenvolvimento dos profiles, triggers, criação de manual para melhores práticas do uso da ferramenta, manual de utilização do DIS (Desktop Integration Service), apoio da integração com sistemas externos.

B2BR - Nov 2012 A April 2013
Web Design UX Accessibility
Responsável pela criação do Portal com a ferramenta Webcenter Portal, Integração do layout aprovado na ferramenta da Oracle. Mapeamento do conteúdo migrado, migração de conteúdo, apoio no controle . Aplicação de solução para isso. Mapeamento das divergências na migração. Impacto de contingência. Melhores práticas em usabilidade, acessibilidade e UX para conversão do conteúdo.

INOVVE SISTEMAS - Maio 2010 A Nov 2012
Coordenador de Equipe
Definir o processo operacional na otimização das entregas dos produtos ao cliente. Gerenciamento da equipe envolvida com o ambiente Web, desde a infra-estrutura até o desenvolvimento de projetos. Buscar melhorias no processo operacional da empresa, agilizando o tempo de entrega dos projetos. Identificar gargalo no operacional. Posicionar os investidores com relação ao progresso do trabalho.

INOVAX - Out/2008 A Dez/2009
Projetista de Interface
Responsável pela criação das telas de acordo com a necessidade da implementação. Elaboração do Manual do Usuário. Participação nos Casos de Uso do Produto.
Link para acessar o trabalho realizado - http://www.inovax.com.br/neopath.html

VARIG LOG - Maio/2002 A Maio/2007
Web Master
Gerenciamento da equipe envolvida com o ambiente Web, desde a infra-estrutura até o desenvolvimento de sites completos. Criação de soluções para os processos internos da empresa, utilizando a tecnologia adequada. Participação na Comunicação Interna. Marketing de Relacionamento.

NCA- Maio/2001 a Maio/2002
Professor de Processamento de Dados

CARTA RÉSUMÉ

Profissional TI, com foco orientado a resultados, visão estratégica de mercado, perfil hands on, consultivo com habilidades para gestão. Mais de 10 anos atuando no setor de TI.

Entre minhas características básicas encontram-se: adaptabilidade, bom humor, dinamismo, responsável, perfeccionista, auto-exigente, dedicado ao trabalho e bom relacionamento em geral.

Informo ainda que estou disponível para viagens, de acordo com a necessidade da organização.
No aguardo de contato de sua parte, coloco-me à disposição para prestar-lhe mais esclarecimentos.