

Angelo Roberto Morais

Brasileiro, Casado, 54 anos
Endereço: Av. Divino Salvador, 286 – AP 92 – Moema
Cidade – São Paulo Estado – SP
Cel : 55(11) 9116-8987
Residência : 55(11) 5051-6490
e-mail : angelo.morais@ajato.com.br

Formação Acadêmica

- Graduado em Administração de Empresas pela UNIB / 1992
- Pós-Graduação em Marketing - Incompleto - 1994

Resumo das Qualificações:

- 13 anos de experiência em comercialização de Software e Serviços de Consultoria, tendo como ponto forte a Prospecção de Novas Contas e Atendimento a Base Instalada e trabalhando com plano de incentivos baseados em resultados;
- Atuação em empresas voltadas às novas tendências de mercado colaborativo no ambiente dos negócios, tais quais ERP, Business Intelligence e Gestão Fiscal Tributária ;
- Conhecimento das estratégias de tecnologia internet como ferramenta de suporte aos negócios;
- Coordenação de ações de Marketing, logística de eventos, catálogos e materiais promocionais;
- Identificação de oportunidades de parcerias estratégicas e de vendas através de canais;
- Manutenção de vendas regionais através de distribuidores, estabelecidos em vários pontos do território nacional;
- Relacionamento com clientes de porte, incluindo as principais empresas de consultoria;
- Negociações com os principais tomadores de decisões em empresas nacionais e internacionais;
- Acompanhamento da implementação (pós-venda), junto ao Gerente de Projeto;
- 9 anos de experiência no desenvolvimento, implementação, manutenção de sistemas, supervisão da área de infra-estrutura e da continuidade operacional dos sistemas legados.

Experiência Profissional :

LYNASLOGIC – (Jun/08 – Dez09) – Software house de Gestão Fiscal Tributária.

Cargo: Gerente de Contas

Principais responsabilidades:

- Prospecção de mercado para geração de novos negócios: Sistema de Gestão Fiscal e Tributária
- Geração de receitas em Licenciamento de Software e Consultoria de Serviços:
Vendas Diretas: R\$ 750K e Vendas Indiretas: R\$ 220K;
Kinross, Grampos Aço, Aurora Eadi, Wilson Sons, Surtec, Nalco, Absa Cargo, dentre outras
- Apoio aos nossos parceiros comerciais, através de pré-vendas, emissão de propostas, atualização de Pipeline, etc...
- Apresentação da Solução.

SSA GLOBAL DO BRASIL LTDA – (Jan/07 – Mai/08) – Software house americana com faturamento US\$ 2,3 bilhões e 2500 funcionários.

Cargo: Gerente de Contas

Principais responsabilidades:

- Prospecção de mercado para geração de leads: ERP, PM COGNOS E MIS, SCM e ASSET MANAGEMENT;
- Geração de receitas em Licenciamento de Software e consultoria de serviços, em torno de US\$ 400K nos contratos SIDEL, LEPE E MANTECORP;
- Regional do Estado do PR e GO ;
- Atendimento a base instalada desde AGO, para recuperar satisfação de antigos clientes;

ADDVISOR CONSULTING LTDA – (Jan/06 – Jan/07) – Parceira SAP em venda e serviços de consultoria com 80 funcionários.

Cargo: Gerente de Contas

Principais responsabilidades:

- Prospecção de mercado para geração de leads: Suíte de produtos SAP;
- Geração de receitas em Licenciamento de Software e consultoria de serviços, em torno de US\$ 900K nos contratos MAT, MTU E TIM BRASIL;

DOTSOFT TECNOLOGIA DE SISTEMAS LTDA – (Fev/03 – Dez/05) – Parceira em venda e serviços Microsoft com 60 funcionários.

Cargo: Business Manager

Principais responsabilidades:

- Prospecção de mercado para geração de leads: Microsoft (Solomon, Navision e CRM), New Age e com Serviços de Consultoria;
- Estudo de mercado, formatação e viabilização de um produto de controle de Projetos que atenda vários segmentos de mercado;
- Venda de licenciamento de software e consultoria de serviços na SPARCO, SYNCHRO, etc... com geração de receitas em aproximadamente US\$ 1,3M;

DECISION WAREHOUSE LTDA – (Mar/01 – Jan/03) – Distribuidora exclusiva Business Objects em venda de Licenciamento e serviços de consultoria com 120 funcionários.

Cargo: Account Manager

Principais responsabilidades:

- Participação em várias atividades de Marketing com a finalidade de divulgar o produto (ACTA-ferramenta ETL), no mercado nacional;
- Prospecção de mercado, foco principal nos clientes SAP;
- Vendas de Licenciamento de Software BO, e de consultoria de implementação na RHODIA, projeto piloto que visa a substituição do Sistema de Informações Gerenciais existente;
- Projeto em andamento na Bosch, para substituição do front-end do BW;
- Vários projetos pilotos em andamento : NOVARTIS, AMBEV e EMBRAER.

SAP BRASIL COMÉRCIO E REPRESENTAÇÃO LTDA – (Fev/99 – Jan/01) – Software house alemã com faturamento US\$ 8 bilhões e 22000 funcionários.

Cargo: Account Manager

Principais responsabilidades:

- Vendas de Licenciamento de Software, gerando receitas em torno de US\$ 2,1M. Principais contratos Panarello, Sonopress e Monsanto;
- Geração de receitas em torno de R\$ 1M em serviços de consultoria. Principais contratos: Panarello, Monsanto;
- Atendimento a base instalada, recuperando a satisfação de alguns clientes;
- Gerente Regional Centro Oeste e Norte do Brasil (Fev/00 – Ago/00);
- Viabilização no Grupo MONSANTO da solução de CRM (1º projeto full da SAP na América Latina) e de SCM (Brasil o 1º país do grupo a ter esta solução) .

DATASUL S.A – (Abr/96 – Nov/98) – Software house nacional com faturamento R\$ 200M e 650 funcionários.

Cargo: Gerente de Contas/Regional

Principais responsabilidades:

- Apoio comercial e técnico ao representante local;
- Acompanhamento nas principais visitas de negócios, identificando novas oportunidades e coordenando as estratégias de abordagens;
- Acompanhamento da carteira de negócios e pipeline;
- Coordenação de pré-vendas e consultores quando exigidos nas apresentações, e acompanhamento do projeto de implementação (pós-venda);
- Vendas de Licenciamento de Software, gerando receitas em torno de US\$ 1,5M. Principais contratos NG Industrial, Vicunha Nordeste, GE Lâmpadas, Ericsson, PPG Argentina, Grupo Antolim Irausa,etc.

Cursos

- Customer Engagement Lifecycle - SAP - 2001
- Liderança Situacional - SAP e "Sintonia Empresarial" - 1999
- Controlling the Complex Sales - SAP - 1999
- PSS - Professional Selling Skills - Datasul - 1996