



## **Alexander Luis D. Damielewski**

Brasileiro, Casado, 36 anos  
Rua Dr. Gonzaga de Campos, 174 Sob 08  
Curitiba – PR  
Telefones: (41) 3082-3811 / (41) 8845-9882  
e-mail : adamielewski@gmail.com

### **Formação Acadêmica**

- Graduado em Processamento de Dados pela FATEC-UNESP SOROCABA / 1996

### **Resumo das Qualificações:**

- Profissional com 9 anos de experiência em indústrias multinacionais, nas áreas: Desenvolvimento de Vendas, Planejamento de Vendas e Sistemas de Informação. Constante participação na identificação e implementação de processos de melhores práticas e soluções tecnológicas para as áreas de Vendas, Pós-Vendas, Serviços ao Cliente e Logística.
- Participação na implantação de sistemas : Ferramenta Colaborativa de Planejamento de Vendas & Operações (S&OP), ERP JDEdwards (Vendas&Distribuição), CRM Siebel, CRM Salesforce.
- Coordenação de projetos de automação de vendas e equipe responsável pelo suporte à Força de Vendas.

### **Experiência Profissional :**

#### **Electrolux do Brasil S/A – (Mai/08 – Julho/09)**

**Cargo: Especialista Tecnologia da Informação**

#### **Principais responsabilidades:**

- Identificar junto às áreas de Vendas, Pós-Vendas e Marketing oportunidades de melhoria nos processos de negócio.
- Definir e implantar soluções tecnológicas de acordo com as necessidades e o escopo de projetos.
- Assegurar o cumprimento de entregas com qualidade (prazo, custo, especificação)
- Suportar as áreas usuárias quanto a correta utilização das soluções disponibilizadas.
- Adequar os gastos com TI das áreas atendidas com o orçamento, garantindo a melhor tecnologia disponível.
- Garantir a otimização de recursos de TI.

## **Kraft Foods Brasil S/A – (Jul/00 – Abr/08)**

### **Cargo: Analista de Negócios Sênior**

#### **Principais responsabilidades:**

- Suportar a área de negócio nas definições de escopo e objetivos de projetos nas áreas de Vendas, Distribuição & Logística, garantindo o alinhamento com definições da área de Sistemas da Informação.
- Reportar o progresso e desempenho dos projetos, referentes à custos e prazos.
- Coordenar os recursos externos contratados nos projetos.

### **Cargo: Coordenador Planejamento de Vendas**

#### **Principais responsabilidades:**

- Coordenar equipe na elaboração de cotas de vendas, além da apuração dos resultados mensais e divulgação através de relatórios frequentes.
- Elaborar relatórios gerenciais para divulgação de indicadores de vendas, análise e pesquisas de mercado.
- Elaboração, acompanhamento e apresentação do orçamento anual.

### **Cargo: Coordenador Desenvolvimento Vendas**

#### **Principais responsabilidades:**

- Coordenar equipe de suporte à vendas (vendedores externos e gerentes e analistas das filiais de vendas)
- Usuário-chave no projeto de implementação do ERP JDE, atuando como responsável pela validação e análise dos requisitos de negócio no que se referiam à informações de vendas, cadastros e interfaces com sistemas satélites.
- Participação nos times dedicados (formados anualmente) para planejamento e execução das atividades envolvidas no processo anual de Páscoa.
- Desenvolver e disponibilizar às equipes informações para acompanhamento e gerenciamento de estatísticas e relatórios de vendas, através da extração de dados de BI e ERP, tratamento e análise (MS-Excel e VBA).
- Levantamento, análise e acompanhamento de projetos de automação para força de Vendas.

## **Idiomas**

- Inglês