

ROBERTO RAIMONDO JUNIOR - robertoraimondojr@ig.com.br

Res. 79-3044-6885 - Cel. 79-8827-6428 - Recado 11-3782-9797 - 11-2597-3212 - 11-3721-3124

Objetivo: Projetos de TI, Processos de Negócios, Comercial/Pré-Vendas

CISE-UFS – De 02/2010 – ATUAL

O CISE é uma incubadora de empresas ligada à Universidade Federal de Sergipe.

Estou atuando como diretor adjunto realizando as seguintes ações:

- Apoio às empresas incubadas no que tange a orientações em diversas áreas
- Conseguir apoio, parcerias e promover ações juntos às empresas incubadas para seu desenvolvimento
- Administrar a infra-estrutura da incubadora, contas, pessoal, ambiente, etc.
- Administrar o programa PRIME que tem 32 empresas que foram contempladas com recursos da FINEP para desenvolver um projeto de inovação durante o período de 1 ano. Essa atividade tem muitas tarefas de administração geral das empresas, dos recursos, documentações, prestação de contas, visitas técnicas, auditoria da FINEP, etc.

DIRECT – De 08/2009 a 02/2010

Como diretor de empresa própria atuei oferecendo os seguintes produtos e serviços:

- Consultoria na área comercial realizando diagnóstico de mais de 20 itens e implantação do plano de ações desenvolvido
- Oferecimento de serviços de venda, relacionamento e pesquisas através de parceria com empresa de call center
- Desenvolvimento de sites
- Treinamentos para área comercial, motivacional e de gestão
- Implementação da metodologia de balanced scorecard

UNIMED-BH – De 12/2008 a 06/2009

Gerente de TI da célula responsável pelos sistemas que atendem a área de “serviços próprios”:

- Responsável por 6 analistas de negócios, levantamento de requisitos e alguns desenvolvimentos
- Responsável por administrar projetos junto à fábrica de software terceirizada
- ERP do Hospital (da empresa MV)
- Controle de ambulâncias
- Software de gestão de risco
- Software de agendamento de consultas e exames
- Software da área de atendimento domiciliar
- Sistemas desenvolvidos internamente utilizados nos Prontos Atendimentos e Consultórios
- Implantação do prontuário da ALERT (empresa de Portugal) e integração com outros aplicativos (ERP da MV, Laboratórios, Imagem, Agendamento, etc.)

COCA COLA-SE – De 09/2007 a 12/2008

Como gerente de projetos atuei no:

- Desenvolvimento e Implementação do BI (de logística, patrimônio e vendas)
- Reimplantação do sistema de faturamento BASIS

- Implantação de software de NF-Eletrônica
- Geração de todas as informações fiscais através de software desenvolvido internamente
- Assessoria direta à diretoria em diversos assuntos

GRUPO PÃO DE AÇUCAR-SP – De 03/2006 a 11/2006

Como líder de help desk participei de projetos desde a definição até a entrega:

- Gerenciamento do projeto para implementação das atividades no help desk
- Coordenação de 14 pessoas na área de help desk 24 X 7
- Definição e documentação de processos
- Definição e controle de SLAs e da qualidade
- Treinamento da equipe
- Reuniões com as áreas usuárias para definição, acompanhamento e comunicação do projeto

3CON – De 03/2003 a 03/2006

Como gerente de marketing e comercial realizei:

- Planejamento e execução de ações de marketing e vendas
- Apoio aos gerentes de contas no entendimento das necessidades, propostas e visitas
- Responsável pelo cadastro de clientes
- Relacionamento com os parceiros
- Realização de eventos
- Desenvolvimento de “site”, newsletter e material de marketing

Ainda na 3CON atuei na criação de empresa de treinamento (QualifiQ):

- Definição da infra-estrutura, produtos, preços, calendário de cursos, pessoas, etc.
- Criação do “site” e de material de marketing
- Comunicação com meios de divulgação, alunos e instrutores

PHARMACIA (PFIZER) – De 04/2002 a 07/2002

Atuei na Pfizer como analista de processos em projeto de BI/data warehouse para a área financeira/fiscal/contábil realizando:

- Levantamento e documentação dos processos
- Definição e modelagem do data warehouse
- Definição de relatórios de saída do BI
- Elaboração da apresentação, cronograma e orçamento do projeto

COMPUSHOP-BA – De 07/2001 a 02/2002

Implementei a área de serviços e gerenciei a área comercial:

- Implementação da política comercial
- Definição da estratégia e dos planos de ações
- Promovi novas parcerias
- Gerenciei equipe (6 gerentes de contas e 3 técnicos)
- Treinamento para pessoal comercial
- Realizei visitas e elaborei propostas
- Os produtos e serviços comercializados foram: Microsoft, Computer Associates, Citrix, Avaya, IBM, Oracle, HP, Lexmark, Symantec e cabeamento estruturado através de parceria

METROFILE – De 04/2001 a 07/2001

Como Gerente de Projetos, realizei:

- Implementação de sistema desenvolvido sob medida por software house contratada
- Acompanhamento dos prazos, orçamento , qualidade
- Realização de testes do sistema
- Levantamento de novos requisitos

PCD – De 03/2000 a 04/2001

Como Pré-Venda de soluções de DW (ETL), CRM e BSC realizei:

- Pré venda da solução “Power Center” da empresa Informatica e do CRM da empresa Perfil
- Criação de propostas e apresentações
- Estudo da concorrência e de seus produtos
- Apoio aos gerentes de contas
- Acompanhamento de POC e respostas de RFPs

PERFIL – De 12/1999 a 03/2000

Como Pré Venda de solução de CRM e ERP:

- Apresentação do software, “cases”, metodologia aos prospects
- Elaborando propostas comerciais e técnicas
- Entendimento das necessidades específicas dos clientes (integrações, relatórios, etc.)
- Acompanhamento no início do projeto ajudando na definição do mesmo e acompanhando as provas de conceito

Desde 1999 desenvolvo e ministro palestras sobre diversos assuntos tais como:

- Gerenciamento de Projetos
- Balanced Scorecard
- Business Intelligence e DW
- Técnicas de Vendas
- Motivação de pessoas
- Como Tornar Reuniões Mais Produtivas
- Como Tomar Decisões
- Análise de Cenários
- Inteligência Competitiva

CURSOS QUE PARTICIPEI

- CRM (operacional e analítico) – 2000
- ETL da empresa INFORMATICA (Power Center) – 2001
- Gerenciamento de Projetos (conhecimentos de PMI) - 2002
- Balanced Scorecard (BSC) - 2002
- MS Project - 2004
- Visio – 2005
- Modelagem de dados (ERwin 4.0) - 2003
- Oracle 8i (todos os cursos) – 2001
- Certificação Oracle Sales - 2005
- Certificação HP Sales Essencial - 2007

- Certificação HP Sales Enterprise - 2007
- Certificação HP Storage Essenciais Enterprise - 2007
- SQL Server 2000 - 2001
- Windows 2000 e XP - 2004
- CNA Novell 3.12 - 1995
- Office, Outlook, Power Point e Internet - 2000
- Linguagens Clipper e Cobol - 1994
- Orientação a Objetos - 1996
- Auditoria Analítica em Sistemas - 1992
- Técnicas de Vendas - 1995
- Qualidade Total - 1995
- Administração de Custos – 1993

FORMAÇÃO

- Faculdade Luzwell de Administração de Empresas
Concluído em 1984 – São Paulo – SP
- Inglês Avançado