

João Carlos Rabello Rodrigues

Fone: (51) 99967.2819 / (51) 3343-6954

Residência: Rua Gomes de Freitas 345/101

Porto Alegre - RS

E-mail: 1810rabello@gmail.com

OBJETIVO: ÁREA COMERCIAL / NEGÓCIOS

QUALIFICAÇÕES:

Mais de 30 anos de experiência em empresas de Tecnologia com atuação na área de Vendas e Marketing;

Experiência em relacionamento com clientes: (Governo, Universidades, Hospitais, Empresas de Médio e Grande Porte);

Experiência em promover alinhamento entre áreas de TI e de negócios para apoiar os objetivos corporativos;

Elaboração de estratégias comerciais, sendo responsável pela estruturação do escopo dos serviços, estratégia de preços, elaboração de propostas técnicas e comerciais e defesas de propostas junto aos clientes;

Experiência em gestão de equipes de colaboradores;

Condução de comitês internos para aprovação de BIDs,

Experiência e maturidade profissional em processos estruturados de vendas e forte orientação a resultados;

Possuo carteira de clientes ativos em Porto Alegre, Grande Porto Alegre e Interior do Estado.

Disponibilidade para viagens.

TRAJETÓRIA PROFISSIONAL:

Xerox do Brasil Ltda. 1983 – 1989 (Área Comercial)

Toledo do Brasil: 1989 - 1991 (Área Comercial)

Xerox do Brasil Ltda: 1991 – 1999 (Área Comercial Filial Grandes Contas)

Gráfica IDS: 2000 – 2005 (Sócio Proprietário)

Teletoner Com. Materiais Reprográficos: 2005 – 2009 (Área Comercial) Distribuidor Xerox/Ricoh/Samsung

Compucom Soluções Digitais: (Gerente Comercial) Distribuidor Ricoh / NetApp / Extreme / Palo Alto

Venda e Outsourcing de produtos e serviços de Infra Estrutura para TI:

TechDec Informática S.A.: (Gerente Comercial) Distribuidor Ricoh / NetApp / Extreme / Palo Alto

Venda e Outsourcing de produtos e serviços de Infra Estrutura para TI:

Teltex Tecnologia S.A.: (Gerente Contas) Distribuidor Panasonic / H.P. / Check Point / Gnetec

Venda e Outsourcing de produtos e serviços de Infra Estrutura para TI e Segurança:

- Responsável pela estratégia comercial, desenho do projeto, precificação, elaboração de propostas técnicas e comerciais para atendimento aos clientes diretos da empresa.
- Interação com as áreas internas (Logística, Operações, Técnica, RH, Produtos, Soluções) para o correto dimensionamento dos Projetos de outsourcing/Venda.
- Atuação nos processos dos clientes atendidos, desde o entendimento das necessidades e características do serviço, até a modelagem da solução, definição da estratégia comercial, desenvolvimento e apresentação de proposta técnica e comercial.
- Condução das Reuniões de Kick-off, após o fechamento dos novos negócios, com o envolvimento das áreas internas e fazendo a transição dos contratos para o time de Projetos, Gerencia de Serviços e Gestão dos Contratos.
- Atuação direta no fechamento e/ou renovação dos contratos de junto aos clientes.
- Prospecção de novos clientes.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Ciências Econômicas na Universidade vale dos Sinos - Unisinos – incompleto

Extensão Cultural:

- PSS II
- Gestão de Vendas
- Ciclo de Vendas
- SPIN
- Cliente / Fornecedor
- Trajetória dos documentos no cliente
- PL
- E outros