

Daniel Ramiro Himelgryn

R. Laplace, 44/62B, São Paulo, SP, 04622-000, Brasil
+55-11-99248-1878 / dhimelgryn@gmail.com

SUMÁRIO DE QUALIFICAÇÕES

- Liderança e gestão de Marketing, Vendas, Produtos, Pricing, Planejamento, P&L, adquirido em empresas nacionais e multinacionais de Tecnologia, Telecomunicações, IoT (Internet das Coisas) e M2M (comunicação entre máquinas).
- Definição de estratégia de produtos e pricing para segmentos Consumidor e Corporativo na América Latina.
- Liderança de equipes multidisciplinares e remotas localizadas em diversos países, incluindo Brasil, Mexico, Panama, Argentina, Colombia e Estados Unidos.
- Liderança de projetos para simplificação de processos, otimização de portfólio e de custos.
- Gestão de vendas e definição de modelos comerciais e operacionais em canais de Varejo e Distribuição.
- Negociação de compras com fabricantes de equipamentos para revenda, gerenciando orçamentos de até US\$ 200 milhões.
- Startup de 2 operadoras de telefonia celular, estruturando operação comercial de varejo, contratando equipe, definindo políticas comerciais e negociando parcerias com redes de varejo.
- Eliminação de estoques de produtos obsoletos e de baixo giro.
- Criação de campanhas promocionais e ofertas para aquisição e retenção de clientes.
- Definição de materiais de trade marketing e merchandising para pontos de venda.
- Estruturação e Gestão de serviços de pós vendas.

EXPERIÊNCIA

Mai/16 – TIM BRASIL (Operadora Móvel) Rio de Janeiro
Head de Aparelhos

- Responsável pela estratégia de produtos, portfólio, ofertas, precificação, planejamento e gestão do P&L de aparelhos móveis.

Nov/14 – Out/15 MAXTRACK INDUSTRIAL (Provedor de soluções de Telemática Veicular) Belo Horizonte
Nov/15 – Out/15 Diretor de Tecnologia & Marketing

Nov/14 – Jan/15 Consultor Independente

- Criei o roadmap de produtos futuros que sustentarão o crescimento da empresa, definindo claramente especificações e prazos.
- Executei força de trabalho para eliminação de falhas no código interno (Firmware) dos equipamentos, aumentando a qualidade dos produtos e reduzindo reclamações de clientes. NPS (Net Promoter Score) cresceu 45 pontos em 2 trimestres.
- Criei e implementei modelo de locação de equipamentos objetivando aumento de receita recorrente da empresa.
- Implementei novo modelo de precificação, definindo delegação de descontos por nível hierárquico e volumes.
- Liderei a definição da estratégia e metas de P&L para empresa de Software (SAAS) sendo adquirida. O plano definido foi incorporado como metas oficiais no acordo de aquisição.
- Redefini a precificação de produtos SAAS, simplificando o modelo e melhorando a compreensão por Clientes e Canais de Vendas.

Mar/09 – Ago/14 DELL Computadores São Paulo

Abr/10 – Ago/14 Diretor de Marketing América Latina, Produtos e Precificação

Fev/10 – Abr/10 Diretor de Marketing América Latina, Produtos & Operações de Varejo – Mercado Consumidor

Mar/09 – Jan/10 Gerente Sr. América Latina, Precificação - Mercado Consumidor

- Defini e implementei estratégia de produtos e precificação de PCs e Tablets na América Latina em todos os segmentos de vendas (Consumidor, Pequenas e Médias Empresas, Grandes Empresas e Governo), atingindo a liderança de Market Share em PCs Corporativos, Workstations e PCs High End para o mercado Consumidor. Representei a região em fóruns globais.
- Redefini o portfólio de notebooks corporativos, introduzindo novos produtos e eliminando outros de baixo volume. Tais medidas promoveram o aumento do Market share de 15% em 2012 para 31% no primeiro trimestre de 2014, levando a empresa à liderança desse mercado.
- Liderei equipe multidisciplinar (Marketing, Vendas, Finanças, Supply Chain, Fábrica) para identificação e implementação de iniciativas de redução de custos de produtos, alcançando uma redução de 18% no notebook de entrada e melhorando a competitividade de vendas. Market share em Consumer Notebooks atingiu máxima histórica de 11% em Q2 2014, contra 6% no mesmo período do ano anterior.
- Introduzi primeiro Notebook Premium para mercado consumidor produzido no Brasil. Produto superou todas as expectativas de vendas, tornando-se o mais rentável do portfólio e levando a Dell à liderança do mercado de Notebooks Premium com 35% de Market share.
- Criei plano de redução de complexidade de placas-mãe de notebooks corporativos produzidos no Brasil, otimizando utilização de componentes importados, respeitando os limites determinados pela legislação de conteúdo local (PPB). Redução de 40% nas variações de placas produzidas no Brasil, simplificando planejamento de demanda e melhorando tempo de atendimento de fornecedores locais.
- Idealizei e implantei novo modelo de precificação e processos de vendas para Canais Indiretos (Varejo e Distribuição), aumentando significativamente a velocidade de vendas (queda de 7 dias no prazo de atendimento de pedidos), redução de vendas de produtos deficitários e aumento de produtividade das equipes, eliminando atividades operacionais. Receitas anuais cresceram 23% e margens 170% em relação ao ano anterior.
- Idealizei e implantei sistema de Price Protection para varejistas, aumentando o controle sobre os preços de venda ao consumidor final, reduzindo conflitos de canais e aumentando a confiança dos varejistas em investir em estoque de produtos Dell.
- Redefini estratégia de preços de fretes em Vendas Diretas no Brasil, tornando os valores mais competitivos para as regiões Norte e Nordeste, aumentando receitas anuais em US\$ 6 milhões.

Out/03 – Fev/09 **BRASIL TELECOM GSM (Start-up operadora de telefonia celular)** Brasília

Jun/05 – Fev/09 *Gerente Sr., Estratégia de Aparelhos*

Out/03 – Mai/05 *Gerente Nacional de Vendas Sr., Canais Varejistas*

- Redefini portfolio de telefones celulares comercializados pela operadora, reduzindo pela metade a quantidade de modelos. Isso permitiu o aumento do volume por modelo, melhorando negociação de compras com os fabricantes e garantindo uniformidade de abastecimento nos diferentes canais de vendas. Precifiquei aparelhos e simcards para todos os segmentos de vendas, entregando economia média anual de US\$ 13 milhões sobre um orçamento de US\$ 100 milhões em subsídios, com alta competitividade de preços.
- Idealizei e implantei plano de eliminação de estoque de produtos obsoletos e de baixo giro da ordem de US\$ 90 milhões, resolvendo essa ineficiência em 3 meses sem impacto significativo no P&L.
- Criei e estruturei a operação de vendas ao varejo da operadora. Contratei e liderei equipe comercial de 52 colaboradores e 800 promotores terceirizados, defini políticas e processos comerciais, negociei parcerias com as principais redes de varejo do Brasil. Lancei a operação com 1000 pontos de vendas, contribuindo para o sucesso da empresa, que atingiu 1 milhão de clientes em apenas 6 meses.
- Criei promoções de aquisição e retenção de clientes, resultando em aumento de vendas de até 50% sobre o ano anterior.
- Negociei compra de aparelhos celulares e simcards com fabricantes, gerenciando orçamento anual de US\$ 200 MM.
- Planejei Demanda de aparelhos celulares e simcards, com volumes anuais de 2 milhões de celulares e 4 milhões de simcards.
- Gerenciei serviços de pós vendas aos clientes da empresa.
- Idealizei e defini materiais de ponto de vendas (quiosques, uniformes, merchandising, etc) e embalagem conceito para o lançamento de vendas.

Set/02 – Set/03 **ATL – ALGAR TELECOM LESTE (atual Claro)** Rio de Janeiro

Gerente de Vendas Sr.

- Liderei negociação nacional pela Claro para início de vendas nas redes Ponto Frio e C&A, até então revendedores exclusivos de uma única operadora. Negociei condições comerciais, contratos e garantias, resultando em aumento de cerca de 500 pontos de vendas nacionalmente para a Claro e incremento significativo de vendas para os varejistas, que passaram a atender 100% do mercado.
- Gerenciei time de gerentes de contas responsáveis pelo canal varejo.
- Negociei condições comerciais com principais varejistas, vendendo mais de 350 mil celulares por ano.
- Criei, negociei e implementei diversas campanhas promocionais de vendas.
- Otimizei força de vendas terceirizada (promotores), reduzindo custo de vendas em US\$ 600 mil por ano.

Mai/01 – Ago/01 **TSI TELECOMMUNICATION SERVICES INC. – VERIZON** Tampa, FL, EUA

Summer Intern – Desenvolvimento de Negócios

- Desenvolvi estratégias de marketing para aumentar penetração no mercado brasileiro de telefonia celular.
- Apresentei a empresa para 8 operadoras celulares brasileiras e para a Anatel, abrindo novas oportunidades de negócios.
- Participei de planejamento de uma joint-venture e gerenciei relacionamento com parceiro no Brasil.
- Coordenei evento para apresentar nova regulamentação celular brasileira às operadoras.

Out/98 – Jun/00 **ATL – ALGAR TELECOM LESTE (Start-up Operadora de Telefonia Celular)** Rio de Janeiro

Jun/99 – Jun/00 *Gerente de Vendas*

Out/98 – Mai/99 *Analista de Operações Comerciais (Dep. de Logística e Distribuição)*

- Negociei condições comerciais com principais varejistas, vendendo mais de 800 mil celulares (US\$ 130 milhões). Market share cresceu de 0% para 35%.
- Gerenciei preços para reduzir subsídios e manter rentabilidade dos varejistas.
- Gerenciei Merchandising e promoções de produtos nos varejistas, melhorando a visibilidade e recomendação nos pontos de vendas;
- Desenvolvi e apresentei treinamento para equipes de vendas dos varejistas, melhorando eficiência de vendas e atendimento aos clientes.
- Desenvolvi e implementei departamento de Pós Vendas, instalando quiosques de reparo de aparelhos em todas as lojas próprias, aumentando satisfação de clientes e tráfego de voz.
- Desenvolvi plano inicial de distribuição dos produtos, abastecendo 150 PDVs.

Jun/95 – Set/98 **CIA. BRASILEIRA DE PETRÓLEO IPIRANGA** Rio de Janeiro

Analista de Desenvolvimento de Marketing

- Realizei estudos de mercado para posicionamento competitivo de preços.
- Analisei viabilidade financeira e suportei negociações com postos de serviços, controlando orçamento anual de US\$ 5 milhões.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **MBA, Marketing e Estratégia com ênfase em Finanças (2002):** Vanderbilt University, Owen Graduate School of Management, Nashville, TN, USA
- **Engenharia de Produção (1996):** Universidade Federal do Rio de Janeiro
- **2º Grau Técnico, Computação (1988):** Instituto de Tecnologia ORT, Rio de Janeiro

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Inglês Fluente, Espanhol intermediário.
- Palestrante no Congresso GSM Americas 2006, Nov/06, Acapulco, Mexico
“Achieving Higher Mobile Penetration and Expanding Coverage in a Challenging Market”