

FERDINANDO GUERRA

55 anos – Casado – 3 filhas

Chácara Santo Antonio – SP

Celular: 11.98287-211 - Fixo: 11.2615-0706

guerra9@uol.com.br

QUALIFICAÇÕES

- Conhecimento dos diferentes níveis de uma organização adquirido através de atividades em empresas nacionais e multinacionais do setor da telecomunicação, indústria, tecnologia da informação e serviço, ocupando posições em área técnica, de atendimento ao cliente, gerencia geral, estatutária, comercial e novos negócios.
- Atuação e gestão diferenciada conquistada através da vivência profissional em diferentes culturas empresarias, críticos cenários econômicos e situações societárias.
- Desempenho nos seguintes segmentos:
 - **Concessionárias de Água, Gás e Energia** ofertando soluções integradas para smart grid, faturamento, cobrança, gestão de equipe de campo, serviços de valor adicionado e gerenciamento remoto da medição, perdas, fraudes e ativos em clientes como Sabesp, Copasa, Comgas, CDHU, Gasmig, Cemig, Furnas, Copel, Sanepar, Odebrecht Ambiental, OAS Ambiental, Cosan e ALE qualificando negócios na ordem de US\$15.
 - **Industria, Construção Civil e Condominial** ofertando soluções para gestão do consumo de gás, água, energia, tratamento de efluentes e reuso de agua em clientes como AcelorMittal, FIAT, Ezetec, Gafisa, Cyrela, Lello e Hubert qualificando negócios na ordem de US\$ 10Mi
 - **Telecomunicações Fixa, Satelital e Móvel** ofertando infraestrutura de voz, dados, call center, data center e aplicativos em clientes como CTBC, Telemar, Embratel, Bradesco, Telefônica, VIVO, Nextel, Claro, Oi, WTC SP e Teleporto RJ qualificando negócios na ordem de US\$20 Mi.
- Capacidade de prever tendências e de antecipar mudanças mercadológicas, orientando o desenvolvimento de produtos, serviços e aporte de investimentos.
- Habilidade e ousadia com responsabilidade para avaliar e assumir riscos da operação.
- Lançamento de soluções inovadoras voltada aos aplicativos móveis e tecnologia da medição de consumo, gerando significativa vendas e valorização da empresa.
- Estudo de mercado, concorrência, público alvo e formação de preço B2B e B2C.
- Logica diferenciada nas ações comerciais despertando o interesse de compra.
- Considerado por profissionais do mercado como um relevante conhecedor da cadeia de valores voltada a soluções para medição inteligente e gestão de ativos.
- Atividades e negócios em âmbito internacional - China – Itália – Israel – USA- Latam.
- Implantação, reestruturação e capacitação de revendedores e filiais.
- Atendimento e relacionamentos com colaboradores, parceiros e clientes construídos em bases sólidas, colaborando para a boa dinâmica de complexos processos de vendas, momentos de reestruturação e novas sociedades.

EXPERIÊNCIA

Soluxxion Tecnologia LTDA. Atual
Holding Israelense voltada a Gestão do Consumo de Gás, Energia e Água
Diretor Comercial & Novos Negócios - Elaboração do business plan e captação de investimentos. Atuação em concessionárias, construtoras, condomínios e administradoras de imóveis. Oferta de soluções para gestão de ativos, perdas, fraudes, macro e micromedição. Homologação, certificação e capacitação da empresa e produtos. Estratégia de marketing e comercial com destaque a oferta no regime de comodato. Mapear editais identificando oportunidades. Oferta de novas soluções coordenando provas de conceito para acelerar as vendas. Estudos para fabricação local resultando na redução de custos e obtenção de incentivos fiscais. Acompanhar comitês, planos diretores, projetos de lei e normas relacionadas ao segmento. Geração de negócios no Brasil e exterior.

Engineering do Brasil S/A Abril 2012 a Dezembro 2014
Multinacional Italiana líder em TI - 7.000 colaboradores
Diretor de Relacionamento & Vendas – Divisão Energy & Utilities. Responsável direto por desenvolver relacionamento com clientes atendendo as demandas existentes e futuras. Atuação nos clientes Sabesp, Copasa, Comgas, Gasmig, Eletropaulo, Cemig, Cemig Telecom, Copel Telecom, Odebrecht Ambiental, OAS Ambiental e Cosan, gerenciando processos de vendas, mudanças de estratégia e ações da concorrência. Geração e orientação de atividades nacionais e internacionais desenvolvendo negócios em Israel, EUA e Itália. Venda de soluções para smart grid, work force management, metering, billing, credit management e serviços multiutility para clientes como Sabesp – Copasa – Comgas – Furnas – Gasmig - Cemig.

Mobix do Brasil S/A Abril 2005 a Março 2012
Holding Israelense voltada a soluções para Medição e Telecomunicações.
CEO - Representante legal e diretor estatutário com liderança de 45 profissionais. Ponto focal junto aos acionistas gerenciando investimentos na ordem de US\$ 20Mi. Elaboração e apresentação do business plan, cenários e alternativas. Responsável por garantir o dia a dia das operações seguindo o plano aprovado, prioridades e planejamento estratégico. Emprego de ferramentas para melhoria de processos. Responsável direto por desenvolver e homologar em conjunto com a Sabesp o 1º hidrômetro de fabricação Chinesa, coordenando testes e auditorias internacionais. **Diretor Comercial** - Atuação em três divisões relacionadas a Tecnologia da Medição, Medidores Inteligentes e Modens M2M com meta de US\$ 24 Mi. Desenvolvimento do mercado, análise da concorrência, participação e acompanhamento de processos licitatórios e de regulamentação.
Gerente de Divisão AMR – Atuação nas principais concessionárias de água, gás e energia celebrando contratos junto ao CDHU, COHAB, Sabesp, Comgas, Light e Ampla. Homologação de produtos junto ao Inmetro, Anatel e Concessionárias.

Prolan - Alta Telecom – Inteliredes S/A Junho 2000 a Abril 2005
Empresa nacional voltada a soluções em Telecomunicações e Informática.
Diretor Divisão - Liderança de 65 profissionais. Atuação no mercado de telecomunicações com fornecimento voz, dados e imagem. Responsável pelo gerenciamento de grandes projetos como o conglomerado WTC SP, Teleporto RJ e clientes como Embratel, Telemar, Bradesco, Votorantim e Contax. Contratos para fornecimento de roaming, gerência de rede fixa para 6.200 pontos, adequação de rede IP, rede de voz com geração de 3.5 Mi minutos mensais de tráfego local, rede de dados internacional, infraestrutura de voz e dados para suportar eventos com presidentes, autoridades e operações especiais como o mega leilão de energia elétrica. **Gerente Comercial** - Comercialização de serviços inovadores baseados em localização e aplicativos móveis direcionados ao ambiente corporativo e ao público jovem em parcerias com as operadoras Vivo, Telemig Celular, Telefônica Celular e Oi.

EXPERIÊNCIA ANTERIORES

Webraska do Brasil S/A - Diretor Comercial – 2003

Vendas de soluções GIS e aplicativos móveis.

1º Navegador GPS Nacional em parceria com HP e Palm.

1º Aplicativo Mapas & Rotas Nextel no mundo em conjunto com a Motorola.

Globalstar Brasil S/A - Gerente Atendimento ao Cliente – 1999 - 2000

Implantação de call center internacional - Viabilidade de contratos de roaming.

1º Software Clarify implantado no Brasil.

TST Bell Canada - Gerente Comercial – 1997 - 1999

Comercialização de voz e dados para 350.000 mil assinantes em 8 estados.

Zetax S/A Lucent - Gerente de Divisão – 1988 - 1997

Instalação e manutenção de 1.0 Mi de terminais fixos.

1º no Ranking Telebras de fornecedores concorrendo com NEC e Ericsson.

Telesp S/A - Gerente de Serviços – 1980 a 1988

Centro de Operações de voz e dados para 15 municípios.

Responsável pela manutenção de voz e dados da matriz Bradesco em Osasco.

FORMAÇÃO

Pós-Graduação Marketing – ESPM - 1991

Graduação Administração de Empresas – FEAO – 1987 - CFA Nº30.855

Graduação Eletrotécnica Industrial – 1983 - CREA Nº 182.806

IDIOMAS

Inglês

ALGUMAS PALESTRAS - CURSOS MINISTRADOS - ARTIGOS PUBLICADOS

Latim América Utility Week 2014

A Gestão da iluminação pública através da mesma de rede de metering services.

Metering Latim América 2009/12/13

Como escolher a melhor tecnologia para medição remota e smart metering.

Thedialogue.org – Latin America Advisor Energy

How advanced are smart grids in Latin America?

Is the region capable of meeting increased electricity demand?

ANA – Agência Nacional de Águas – DF

Tecnologias para medição individualizada do consumo de água.

Certificação de mais 1.500 profissionais em território nacional.

Secovi – Exposindico

Soluções para individualização do consumo de água em condomínios.

IBC- International Business Communications

Aumentando o ARPU - Location Based Services – Perspectivas Globais.

COMDEX Computer Dealers' Exhibition – GIS Brazil

Geotecnologia integrada ao desenvolvimento de aplicativos.

Editora Abril - Na Era do Conteúdo sem Fio

Geotecnologia garantindo utilização de conteúdos móveis.

IIR – Institute of International Research

Portais Móveis e Conteúdos.

Aplicativos m-commerce Baseados em Location Based Services.

REFERÊNCIAS – SEMINÁRIOS - CURSOS

Informações disponíveis se requisitadas.