

CURRICULUM VITAE

Fred Pacheco

Brasileiro, Solteiro, 31 anos
Av. Jamaris, 100 / 318C
Moema, São Paulo - SP
Celular : +55 (11) 6565-3733
Residência : +55 (11) 2691-8500
e-mail : fred@pacheco.inf.br
blog : <http://blog.pacheco.inf.br/>



Formação Acadêmica

- MBA Internacional em Business na Ohio University / 2008
- MBA em Gestão Empresarial pela FGV / 2005
- MBA em Gestão de Pessoas pela Unifal / 2009
- Graduado em Propaganda e Marketing pela UFF / 2001
- Diplomado no Segundo Grau no Colégio Salesiano / 1995

Cursos

- Especialização em Negociação na Harvard Business School
- Formação de Instrutores no IBM Learn Center
- TEAL - Treinamento Executivo ao Ar Livre
- Seminários de Mktg One-to-One da Peppers & Rogers
- Treinamento PMi - gerenciamento de projetos e riscos
- Treinamento em Satisfação de Clientes e e-CRM
- Curso "O Marketing na Era da Informação" de Philip Kotler
- Formação "Planos de Negócio e Investimentos" pela SSJ
- Siebel, Oracle, Vignette, CustomSite, BroadVision

Idiomas

- Inglês fluente
- Espanhol fluente
- Português domínio absoluto

Principais Publicações

- Livros sobre Negociação publicados em 2003 e 2009
- Estudo que conquistou o primeiro lugar no WAA Championship 2009
- Estudo sobre Atendimento a Clientes, para mídia em 2001
- Artigos semanais de negócios em sites e revistas

Resumo das qualificações:

- Profissional com experiências complementares nas áreas de marketing, comercial e negócios
- 10 anos de experiência na área de Marketing, tendo desenvolvido atividades em Inteligência, Trade, e-Business, Produtos e Canais, formando uma visão estratégica ampla da área
- Aparições frequentes na grande mídia com artigos e entrevistas - <http://fred.pacheco.inf.br/>
- Palestrante desde 2007, apresentando-me em eventos empresariais como da JumpEducation, Social Media Brasil e em faculdades com a Cásper Líbero.
- Experiência em consultoria, atendendo clientes como Petrobras, Xerox, Vale do Rio Doce, Michelin, Telemar/Oi, Almap, Ogilvy e outros, adquirindo ótima visão sobre a realidade das maiores empresas
- Desenvolvimento de grandes projetos como Redefinição Estratégica de Trade da Nokia, Viabilidade da Fábrica de 2 Rodas da Michelin e Processos da IBM, executando a identificação da oportunidade, planejamento, defesa de investimento, implementação e acompanhamento de resultados
- Formação de ponta no Brasil e nos EUA, desenvolvendo alto poder de comunicação e persuasão, facilidade para vender idéias, defesa de projetos e aplicação de tecnologia ao negócio
- 8 anos em cargos de Gestão em diferentes empresas; Diretor de Pesquisa de Mercado da ABA em 2005; Professor Substituto na UFF em 2004/2005; Diretor da ONG Alma em 2004; voluntário no programa Alfabetização Solidária; editor-chefe de comunicação da UNES e UBES por três anos

Experiência Profissional

BOO-BOX MÍDIA SOCIAL (desde jun/09)

Cargo: Diretor Comercial

- Lançamento da empresa ao mercado de agências e anunciantes, saindo de um faturamento marginal para R\$ 250 mil ao mês
- Criação das ofertas comerciais, empacotamento dos produtos e definição de regras comerciais
- Montagem e gestão da equipe comercial e coaching para equipe de marketing
- Atuação no planejamento, pré-venda, operação, acompanhamento e avaliação de campanhas
- Representante oficial da empresa em eventos e contato com a mídia

JUMPEDUCATION MKTG ACADEMY (desde mai/08)

Cargo: Diretor da operação de Trademarketing

Cargo: Coordenador Cursos de métricas e mídia

Cargo: Instrutor de cursos mercado digital

PREDICTA MEDIA PERFORMANCE (mar/08-jun/09)

Cargo: Gerente de Inteligência de Mídia Online

- Desenvolvimento da área de consultoria da empresa, incluindo análises de mercado e campanhas online realizadas pelas empresas
- Aproximação da realidade do cliente, entendendo seu negócio e formatando métricas para esta realidade específica, gerando novos negócios
- Desenvolvimento de novos produtos, como o laboratório de usabilidade
- Coordenei a participação em dois campeonatos de *webanalytics* (com premiação em ambos)
- Representava a empresa em eventos e palestras

GODIGITAL TECNOLOGIA (jul/07-mar/08)

Cargo: Gestor Unidade de Marketing de Precisão

- Gerenciamento dos produtos de marketing de precisão, incluindo desenho de soluções e especificação de sistemas
- Responsável pela estratégia e desenvolvimento das famílias de produtos, incluindo a plataforma de Geomarketing e Marketing de Precisão
- Gerenciando diretamente 6 funcionários de produtos e controlando equipes de desenvolvimento e tecnologia
- Definição do *go-to-market* e negociação com fornecedores e parceiros de negócios
- Forte atuação em pré-vendas e acompanhamento de clientes, incluindo o controle de qualidade
- Desenvolvimento de projeto de usabilidade para melhorias da interface
- Excelentes resultados em prospecção, planejamento de projetos e na redefinição de processos de atendimento, melhorando a performance da plataforma e sua confiabilidade

WPP.PLANO.TRIO COMUNICAÇÃO (jan/2007-jul/2007)

Cargo: Gerente de Customer Service da Nokia

- Contratado para desenvolver o projeto de reestruturação do atendimento a conta Nokia, reestruturando a equipe e os processos, com redução de custos e ganho de performance

- Responsável pela área de backoffice da operação de Trade Marketing da Nokia no Brasil, dando suporte aos 460 funcionários em campo
- Head de equipe com 3 gerentes e mais 16 profissionais, desenvolvendo as atividades de roteirização, análise de mercado/relatórios, base de dados de pdv e administração de vendas
- Desenvolvimento de projeto para planejamento da equipe de varejo da Nokia e redefinição da estratégia de cobertura de mercado da Nokia Brasil, reduzindo equipe de promotores em campo e melhorando a penetração de mercado
- Gerente do projeto de coleta de informações via Smart Phone e treinamento da equipe de campo para operação deste projeto
- Gestor dos canais de marketing, dando alertas para áreas comercial e marketing sobre o varejo

MICHELIN BRASIL (jun/2003-jan/2007)

Cargo: Gerente de Contas

- Responsável comercial pela Grande São Paulo, atuando junto a varejistas de pneus
- Consegui triplicar o faturamento, com a abertura de novas contas, incluindo o maior distribuidor da região (ABC Pneus)
- Treinamento das equipes de campo e implementação da metodologia de vendas e atendimento
- Desenvolvi uma carteira de R\$ 36 milhões por ano em faturamento

Cargo: Gerente de Inteligência de Mercado

- Encarregado da área brasileira de Informações e Pesquisas de Mercado
- Responsável pelo projeto de avaliação e implantação da fábrica de 2 Rodas no Brasil
- Construção de cenários e análises para suportar as tomadas de decisões estratégicas
- Gerente do projeto de Geomarketing (GIS) para mapeamento e estudo de mercados
- Participante no comitê de projetos como CRM Analítico, Novo Conceito de PdV (varejo) e Posicionamento Estratégico das Marcas

NEORIS MLAB CONSULTORIA (mai/2000-jun/2003)

Cargo: Consultor de Soluções Sênior

- Gerente de Produtos de consultoria - e-procurement, geomktg e serviços compartilhados
- Gerente de Projetos de Marketing Estratégico e Tecnologia em diferentes regiões do país
- Experiência em projetos de Marketing Intelligence para elaboração de modelos analíticos
- Participante no projeto de Fusão & Aquisição de empresas pela Neoris

IBM BRASIL (mar/1998-mai/2000)

Cargo: Especialista em Marketing de Canais

- Gerente de Projetos, coordenando equipes em países da América Latina para criação de sistema
- Instrutor de cursos como Negociação e SQL
- Experiência em projeto internacional de alinhamento de processos