

# Vitor Hugo de Abreu

[www.linkedin.com/in/vitorabreu](http://www.linkedin.com/in/vitorabreu)

+55 (11) 96449-0562  
[vitorfln@hotmail.com](mailto:vitorfln@hotmail.com)

Rod Raposo Tavares km17,5 Num 7389 - Torre Caúna - 113  
05577-902 - São Paulo - SP - Brasil

Brasileiro  
Casado  
21/12/1973

## OBJETIVO

---

- Contribuir com atingimento das metas estratégicas e crescimento exponencial da empresa.

## QUALIFICAÇÕES

---

- Profissional com mais de +27 anos de experiência na área de tecnologia, atuando desde setembro de 2002 numa das maiores potências mundiais no seguimento de consultoria de tecnologia (*TCS - TATA Consultancy Services*), onde faço parte do quadro de executivos de negócio desde 2005 atuando junto com o board do Brasil e a partir de 2010 responsável pelo crescimento e saúde da operação em vários clientes nos seguimentos de Energia, Petróleo e Manufatura.
- Larga experiência em planejamento de complexas soluções de projeto de fábrica de software, outsourcing de TI e suas derivações, planejamento estratégico envolvendo toda cadeia de valor, Desenvolvimento de Soluções de Negócios Comerciais e Técnicos.
- Forte conhecimento em Operações, Orçamentos, Identificação de Riscos e Controle de Custos, Margem de Lucro.
- Promover sinergia entre as principais áreas da empresa (Operações, RH, Financeira, Vendas) em função de metas a serem atingidas.

## EXPERIÊNCIA

---

### TATA Consultancy Services

09/2002 – Atual

Utilities Head for Brazil

07/2020 – Atual

#### ▪ Responsabilidades

- Foco nos clientes nas indústrias de Utilities no Brasil e LATAM, com desenvolvimento de clientes locais e globais.
- Explorar esse seguimento de indústria o qual não tocado até o momento.
- Gestão da saúde financeira e crescimento de cada cliente dentro do portfolio.
- Ponto focal dentro da TCS para qualquer assunto sobre a qualidade da entrega e novos projetos.
- Apoiar os clientes na implantação de novas soluções, transformações e modernizações tecnológicas com objetivo de alcançar seus objetivos e metas estratégicas.

#### ▪ Conquistas

- 04 Clientes Globais sendo atendidos do Brasil.

LATAM Sales Enablement Head

07/2017 – 06/2020

#### ▪ Responsabilidades

- Foco nos clientes nas indústrias de Manufatura e Óleo, Gás e Energia na LATAM, com desenvolvimento de clientes locais e globais.
- Gestão da Força de Vendas.
- Engajamento interno da empresa para atender os desafios e demandas dos clientes.
- Gestão da pre-vendas, contratos, precificação e negociação.

#### ▪ Conquistas

- Atingimento das metas anuais de vendas
- Obtenção de novos clientes a cada ano

Client Partner LATAM

09/2010 – 06/2017

#### ▪ Responsabilidades

- Foco nos clientes nas indústrias de Manufatura e Óleo, Gás e Energia na LATAM, com desenvolvimento de clientes locais e globais.
- Gestão da saúde financeira e crescimento de cada cliente dentro do portfolio.

- Ponto focal dentro da TCS para qualquer assunto sobre a qualidade da entrega e novos projetos.
- Apoiar os clientes na implantação de novas soluções, transformações e modernizações tecnológicas com objetivo de alcançar seus objetivos e metas estratégicas.
- **Conquistas**
  - 02 Novos grandes clientes locais
  - 04 novos clientes globais com operação local.
  - Recorrente atingimento de metas anuais

Estimation Centre / Bid Office Manager

01/2005 – 08/2010

- **Responsabilidades**

- Ofertas apresentadas a clientes com solução, preço e margens adequadas
- Gestão da Área de vendas
  - Implantação do CRM Siebel.
  - Processo de qualificação de oportunidades de venda.
  - Workflow de aprovação de propostas técnicas & financeiras
- Integração entre as principais áreas da empresa (RH, Financeira, Delivery, Vendas) atingindo sinergia em prol de melhores resultados.
- Métodos de estimativa, aplicação dos métodos, produtividades (Function Point Analysis)

Project Manager

09/2002 – 12/2004

- **Responsabilidades**

- Gestão de Grandes Projetos de modernização tecnológica dos clientes.
- Tecnologia
  - Ambiente Microsoft Visual Studio (C#, VB, JAVA)
  - Genexus

**Grupo TBA**

Gerente de Projetos

5/1998 – 08/2002

- **Responsabilidades**

- Gestão de Projetos
- Suporte a equipe de vendas com desenho de soluções de negócio

**DBConsult**

Software Developer Engineer Lead

8/1995 - 04/1998

- **Responsabilidades**

- Líder de uma equipe de desenvolvimento
- Suporte a venda do produto em todo Brasil

**CURSOS / CERTIFICADOS**

---

- PSM I – Professional Scrum Master I
- MCSD - Microsoft Certified Solution Developer

**IDIOMAS**

---

- Português – Nativo / Inglês – Leitura, Escrita, Conversação / Espanhol – Básico

**EDUCAÇÃO**

---

- FIAP – 2006-2009
  - Bacharel em Administração de Empresas
  - Com especialidade gestão de negócios em TI
  - Graduado com honras
- ACEI – 1993-1995
  - Curso de Análise de Sistemas / Duração 4 anos