

Dario Cardoso Machado Neto

Brasileiro, casado, uma filha
Telefone fixo: (5511) 4561-0639
E-mail: dariomachado@hotmail.com
LinkedIn: br.linkedin.com/pub/dario-machado/12/5ba/b10

35 anos (07 de setembro de 1979)
Celular: (5511) 98918-6696
Skype: live:dariomachado

Objetivo

Comercial / Marketing / Vendas Diretas

Educação

Formado em Administração de Empresas - Universidade Sumaré (2009)
Extensão Universitária em Marketing Internacional - MDX Middlesex University of London (2013)

Idiomas

Português nativo, Inglês fluente e espanhol avançado

Principais informações

- Experiente profissional em prospecção comercial, startups e desenvolvimento de novos negócios, com o objetivo de rentabilizar e fortalecer as relações comerciais.
- Gestão e relacionamento com clientes e contas existentes, integrando negócios com demandas operacionais, com o objetivo de preservar, recuperar e se relacionar.
- Competências de gestão financeira, com foco em custos e receitas, para garantir que as metas e os resultados vão atender o lucro esperado (visão P&L - top line / bottom line).
- Grande experiência em gerenciamento de equipes de vendas, com extensa vivência em desenvolvimento de colaboradores diretos em cargos de liderança.
- Desenvolvimento e gestão de produtos e serviços, realização de análise de marketing e planejamento de ações integradas de negócios.
- Executivo com mais 16 anos em empresas multinacionais, estabelecidas em segmentos importantes como companhias de seguros e Contact Centers.

Últimas experiências profissionais

PNB Paribas Cardif Seguros

Cargo: Gerente de Vendas e Marketing Direto.

Tempo de permanência: 1 ano

Período: Agosto/2013 a Julho/2014

Desenvolvimento de todos os canais de venda direta ao consumidor final (telemarketing, fatura carona, e-mail marketing, SMS, etc.). Com o desafio de recuperar canais não rentáveis, em 8 meses eu desenvolvi o IROI projetado de -78% a 4%, e ajustei a estrutura operacional, comercial e tecnológica para atingir IROI projetado de 25% como um próximo passo.

Principais produtos e parceiros: Seguro de Acidentes Pessoais (Volkswagen banco, banco GM), Seguro de proteção financeira (Volkswagen banco, banco GM, Telhanorte varejo), Seguro Residencial (Telhanorte varejo) e Seguro automotivo (Autofácil).

Assurant Solutions

Cargo: Gerente de Vendas e Marketing Direto.

Tempo de permanência: 2 anos e 7 meses

Período: Dezembro/2010 a Junho/2013

Responsável por prospecção, desenvolvimento e gestão (perspectiva operacional e financeira) de todos os canais de vendas diretas (telemarketing, fatura carona, e-mail marketing, SMS, redes sociais, internet, etc.). Eu fiz o startup da área, incluindo a criação de fluxos e processos, definição das principais KPI's e relatórios para apoiar todas as decisões de negócios, gestão de IROI, testes-piloto e implantação de projetos.

Principais produtos e parceiros: Seguro de Acidentes Pessoais (Lojas Marisa), Seguro de proteção contra Roubo (Tim Mobile), Seguro de danos ao aparelho (Tim Mobile).

Assurant Solutions

Cargo: Customer Services Manager.

Tempo de permanência: 1 ano e 2 meses

Período: Outubro/2009 a Dezembro/2010

Responsável pelo desenvolvimento e gestão das operações de serviços ao cliente "SAC 24x7".

Durante este período, realizei uma importante migração operacional entre diferentes fornecedores,

implantação de sistema de CRM, integrando áreas operacionais com o Call Center, e mapeamento de todos os procedimentos operacionais utilizando metodologia SOP (Standard Operational Procedure).

In House Contact Center

Cargo: Gerente Comercial

Tempo de permanência: 3 anos e 2 meses

Período: Agosto/2006 a Setembro/2009

Responsável pela prospecção, negociação e implementação de novos projetos de terceirização de serviços de Contact Center, bem como gestão de renovação de contrato, cross sell e up sell aos clientes com contratos em curso.

Principais projetos: Serviços ao Cliente da Amway, Serviços ao Cliente da Mattel, Marsh tele vendas.

Voxline Contact Center

Cargo: Executivo de Novos Negócios

Tempo de permanência: 2 anos e 1 mês

Período: Junho/2004 a julho/2006

Responsável pela prospecção, negociação e implementação de novos projetos de terceirização de serviços de Contact Center, bem como gestão de renovação de contrato, cross sell e up sell aos clientes com os contratos em curso.

Principais projetos: Habib's delivery, tele vendas Banco Real, SAC e programas de relacionamento Sanofi-Aventis.

Voxline Contact Center

Cargo: Supervisor de vendas

Tempo de permanência: 1 ano

Período: Junho/2003 a Junho/2004

Responsável pelo desenvolvimento de equipe e gestão de vendas da operação de vendas Habib's Delivery. Durante este ano, trabalhei na integração de 350 lojas em todo o Brasil na utilização da central de vendas unificadas, como no desenvolvimento de funcionários para preencher 300 estações de trabalho em horários de pico e 100 estações de trabalho como média geral.

Habilidades

Profissional

Experiência em desenvolvimento de produtos aderentes e gestão de canais de vendas, gestão sênior da equipe de vendas, gestão de projetos financeiros com base em P&L, implementação e utilização de CRM e gerenciamento de sistemas e relatórios comerciais e operacionais.

Portáteis

Foco em clientes, boa escrita e comunicação, organização, capacidade de coordenação, liderança, habilidades na solução de problemas, gerenciamento de projetos, gestão de tempo.

Pessoal

Pró atividade, responsável, independente, amigável, trabalho em equipe, atitudes positivas, criativo, analítico, focado, flexível, bem-humorado.

Reconhecimentos de mercado

Prêmio Cliente SA Personalidades Brasil 2010 - Categoria: Relacionamento com o Cliente / seguros.

Prêmio Cliente SA Personalidades Brasil 2012 - Categoria: Tele vendas / seguros.

Participações em eventos do mercado como palestrante ou debatedor (Ex. CONAREC / Tele vendas Meeting).

Escritor de vários artigos relacionados a Marketing e Vendas Diretas, publicados nas principais revistas impressas e digitais brasileiras especializadas nesse mercado (Ex. Cliente SA, Callcenter.inf.br, Portal Call to Call, entre outras).

Referências profissionais

Susana Okada	Superintendente de Marketing - Cardif	11 2246-9000
Rogério Pereira	Diretor de Operações e TI - Assurant	11 4197-9400
Alexandre Lorenzini	Sócio Diretor - In House	11 3584-7500