

Fábio Moraes Paz

Executivo em Gestão Comercial e Vendas B2B

Email: fabiompaz@gmail.com

Telefone: (91) 98576-0414

LinkedIn: <https://linkedin.com/in/fpaz80>

Resumo Profissional

Executivo com mais de 15 anos de experiência em Gestão Comercial, Vendas B2B e Inteligência de Mercado, atuando em empresas de grande porte e em negócios próprios. Forte atuação em liderança de equipes, gestão de canais PME, planejamento estratégico, análise de indicadores de performance (KPIs), negociação corporativa e suporte à tomada de decisão executiva. Experiência consolidada em ambientes competitivos, com foco em crescimento sustentável, eficiência comercial e governança.

Competências

Gestão Comercial; Vendas B2B; Gestão de Canais PME; Planejamento Estratégico; Sales Operations; KPIs e Performance Comercial; Governança Comercial; Inteligência Comercial; Análise de Mercado; Revenue Growth Management; Forecasting; Funil de Vendas; Business Intelligence aplicado a Vendas; Negociação Corporativa; Liderança de Times Comerciais; Excel Avançado; SAP; Promax

Experiência Profissional

Oliveira & Oliveira (Revenda AMBEV)

Gerente de Vendas

Mar/2024 – Jul/2025

- Liderança da operação comercial com responsabilidade por metas de volume, rentabilidade e execução de mercado.
- Planejamento e implementação de estratégias comerciais alinhadas às diretrizes da AMBEV.
- Gestão de KPIs, performance de clientes, mix de produtos e sell-out.
- Elaboração de relatórios gerenciais para suporte à tomada de decisão executiva.
- Negociação com clientes corporativos e gestão de contratos estratégicos.

Unity Empresas (Parceiro TIM B2B)

Sócio e Gestor

Mai/2021 – Fev/2022

- Gestão administrativa, financeira e comercial do negócio.
- Planejamento estratégico e desenvolvimento de portfólio B2B.
- Relacionamento com clientes corporativos e parceiros estratégicos.
- Gestão de resultados, margem e sustentabilidade financeira.

DIN Telecom

Gerente Comercial

Set/2019 – Abr/2021

- Liderança de equipe comercial com foco em crescimento de receita B2B.
- Definição de metas, indicadores e planos de ação comerciais.
- Gestão de funil de vendas e negociação corporativa.

Claro S.A.

Gestão Comercial e Vendas Corporativas

Jan/2011 – Ago/2019

- Atuação progressiva como Analista, Especialista, Coordenador e Gerente de Canal.
- Gestão de canais indiretos e equipes comerciais no segmento PME.
- Planejamento comercial, definição de metas e acompanhamento de KPIs.

- Interface entre áreas comerciais, marketing e operações.

Vivo S.A.

Analista de Vendas Júnior

Fev/2009 – Dez/2010

- Atuação em vendas B2B, suporte comercial e análise de indicadores.

Formação Acadêmica

Bacharel em Ciências Contábeis — Universidade Federal do Pará