

Fábio Moraes Paz

Gestão Comercial • Vendas B2B • Inteligência de Mercado

fabimpaz@gmail.com (91) 98576-0414 linkedin.com/in/fpaz80

Perfil Profissional

Executivo de **Gestão Comercial e Vendas B2B**, com mais de **15 anos de experiência** em empresas de grande porte e negócios próprios. Especialista em **liderança de equipes**, **gestão de canais PME**, **planejamento comercial** e **inteligência de mercado**, com forte atuação em **análise de KPIs**, **negociação corporativa** e **tomada de decisão gerencial**.

Experiência Profissional

Oliveira & Oliveira (Revenda AMBEV)

03/2024 – 07/2025

Gerente de Vendas

- Liderança de equipe com metas de volume, rentabilidade e execução
- Planejamento e execução estratégica alinhada à AMBEV
- Monitoramento de KPIs, mix, sell-out e performance de clientes
- Relatórios gerenciais para decisão executiva
- Negociação corporativa e gestão contratual

Unity Empresas (Parceiro TIM B2B)

05/2021 – 02/2022

Sócio / Gerente

- Gestão administrativa, financeira e comercial
- Planejamento estratégico e portfólio B2B
- Relacionamento com clientes e parceiros
- Controle de margem e sustentabilidade

DIN Telecom

09/2019 – 04/2021

Gerente Comercial

- Gestão de equipe focada em crescimento B2B
- Definição de metas, indicadores e planos de ação
- Gestão de funil e canais de venda
- Negociação corporativa

Claro S.A.

01/2011 – 08/2019

Gestão Comercial e Vendas Corporativas

- Analista, Especialista, Gerente de Canal e Coordenador PME

- Gestão de canais indiretos e equipes
- Planejamento comercial, metas e KPIs
- Interface comercial, marketing e operações
- Negociação com clientes estratégicos

Vivo S.A.

02/2009 – 12/2010

Analista de Vendas Jr

- Vendas B2B e suporte comercial
- Acompanhamento de indicadores
- Relacionamento com clientes empresariais

Formação Acadêmica

Bacharel em Ciências Contábeis

Universidade Federal do Pará — 1999–2009

Competências Consolidadas

Gestão Comercial
 Gestão de Canais e Parceiros
 KPIs e Performance Comercial
 Governança Comercial
 Inteligência Comercial
 Revenue Growth Management
 Forecasting e Funil de Vendas
 Excel Avançado

Vendas B2B
 Sales Operations
 Planejamento Estratégico
 Negociação Corporativa Complexa
 Análise de Mercado
 Gestão de Times Comerciais
 Business Intelligence em Vendas
 SAP / Promax