

Fábio Moraes Paz

Executivo em Gestão Comercial & Vendas B2B

Gestão Comercial • Estratégia de Vendas • Inteligência de Mercado • Liderança Executiva

fabiompaz@gmail.com — linkedin.com/in/fpaz80 — Tel: (91) 98576-0414

Resumo Executivo

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

Experiência Executiva

Oliveira & Oliveira (Revenda AMBEV) — Gerente de Vendas

Mar/2024 – Jul/2025

- Responsável pela liderança da operação comercial, com impacto direto em metas de volume, rentabilidade e execução de mercado.
- Definição e implementação de estratégias comerciais alinhadas às diretrizes corporativas da AMBEV.
- Gestão de KPIs, performance de clientes, mix de produtos e sell-out.
- Elaboração de relatórios gerenciais e análises para suporte à tomada de decisão executiva.
- Condução de negociações estratégicas com clientes corporativos e gestão de contratos-chave.

Unity Empresas (Parceiro TIM B2B) — Sócio e Gestor

Mai/2021 – Fev/2022

- Atuação como responsável executivo pela gestão administrativa, financeira e comercial do negócio.
- Planejamento estratégico, definição de portfólio B2B e posicionamento competitivo.
- Relacionamento com clientes corporativos e parceiros estratégicos.
- Gestão de resultados, margem e sustentabilidade financeira da operação.

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 estratégicos.
- Gestão de funil de vendas, performance de canais e negociação corporativa.

Claro S.A. — Gestão Comercial e Vendas Corporativas

Jan/2011 – Ago/2019

- Trajetória ascendente em posições de 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 estratégica entre áreas comerciais, marketing e operações.

Vivo S.A. — Analista de Vendas Júnior

Fev/2009 – Dez/2010

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

Formação Acadêmica

Bacharel em Ciências Contábeis — Universidade Federal do Pará

Competências-Chave

Gestão Comercial Executiva • Vendas B2B • Gestão de Canais PME • Planejamento Estratégico • Governança Comercial • KPIs e Performance • Negociação Corporativa Complexa • Inteligência Comercial • Revenue Growth Management • Liderança de Times Comerciais • Business Intelligence aplicado a Vendas • Excel Avançado • SAP • Promax