Eder Dias Abrahão

Analista de TI

PERFIL PESSOAL

Um profissional de TI com muitos anos de experiência na área de desenvolvimento, suporte técnico e comercial, com trabalhos nas áreas de marketing, consultoria empresarial, em grandes empresas.

Amplos conhecimentos em projetos, soluções e negócios voltados para área de Inteligência, Análise de Dados e Telecom, com técnicas e ferramentas aplicadas ao suporte à Força de Vendas – Negócios e Projetos Técnicos, no gerenciamento de equipes comerciais e suporte interno, em apresentações de soluções, na elaboração de Projetos Bases e Termos de Referências, em prospecções comerciais e análises junto aos mercados, na elaboração de planos e estratégias de negócios, com assessoria à área comercial.

Foco principal na elaboração de ofertas comerciais relativas ao portfólio de produtos e serviços conforme escopo definido com o cliente e no desenvolvimento do processo de negociação comercial até a conclusão do negócio.

Desenvolvedor de websites e mídias sociais, associado à consultoria em resultados e performances de negócios aportados em plataformas digitais.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

1. Analista de Sistemas – Junho/1986 a Dezembro/1986

Grupo Cecriisa – Criciúma – SC

Principais atividades: Análise, Manutenção e Desenvolvimento de Sistemas de Contabilidade, Planejamento Controle e Produção.

2. Analista de Sistemas – Janeiro/ 1987 a Julho /1993

Informago – Informática Góes – Criciúma – SC

Principais atividades: Análise, Manutenção e Desenvolvimento de Sistemas e aplicações comerciais e industriais.

3. Gerente de Informática – Agosto/ 1993 a Novembro/1998

Grupo Guglielmi – Criciúma – SC

Principais atividades: Gerenciamento de equipe, Análise, Manutenção e Desenvolvimento de Sistemas e aplicações comerciais e industriais, considerando principalmente as áreas de: Mineração, Hotelaria, Hospitais, Água Mineral.

4. Gerente de Informática – Agosto/ 1999 a Junho /2000

Secretaria de Segurança Pública do Estado de Santa Catarina – Florianópolis-SC

Principais atividades: Análise, Manutenção de Sistemas, Gerenciamento e Suporte aos Sistemas internos do DETRAN-SC.

5. Especialista de Mercado – Junho/ 2000 a Julho /2018

Dígito Tecnologia SA – Florianópolis-SC

Principais atividades: Gerenciamento e Suporte à Força de Vendas na comercialização de soluções e projetos em TI, voltada para o mercado de segurança pública e Inteligência. Participação na elaboração de estratégias de vendas (Clientes, Valores, Configurações) de produtos e soluções junto à Diretoria Comercial.

Apresentação de soluções aos clientes e suporte presencial aos negócios em campo.

Elaboração de projetos técnicos, termos de referências, propostas comerciais e demais documentos da proposição comercial, com amplo conhecimento e participação em editais.

Gerenciamento de informações e indicadores de desempenho comercial.

Gestão de Pessoal - Grupo de Analista de Negócios e Técnicos para suporte às ações comerciais da Força de Vendas. Conhecimento em ferramentas de gestão de informações – TIC (SAP), Sales Force – SFA.

Gestão e aplicação de análise de dados em fontes estruturadas e não estruturadas, com ferramentas voltadas para a produção de conhecimento e informações competitivas em grandes massas de dados, considerando a construção de estruturas ontológicas e o monitoramento muito mais eficiente e preciso dos fatos sob análise, bem como o uso de ontologias e extração inteligente de informação textual.

INFORMAÇÕES PARA CONTATO:

Telefone: (48) 9 9634 7337

Email: edabraham@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/eder-days-9b3b69173/>

Website: www.ellisium.com.br

Rua Delminda Silveira, 535

Cep 88025 500

Fpolis-SC

HISTÓRICO ACADÊMICO

1.Superior em Ciências da Computação| UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina

Conclusão: Julho- 1986

2.Superior em Direito| UNISUL - Universidade do Sul de Santa Catarina

Conclusão: Julho- 1998

3.Pós-Graduação em Redes de Telecom| UNISUL - Universidade do Sul de Santa Catarina

Conclusão: Dezembro- 1998

4.Pós-Graduação em Gerenciamento de Projetos| Universidade Estácio de Sá

Conclusão: Dezembro- 2009

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Marketing
- Copywriting
- Desenvolvimento de Conteúdo
- Comunicação e Apresentação
- Road Map de Produtos e Soluções
- Soluções de Interceptação e Monitoramento de Sinais , Comando e Controle, Atendimento e Despacho, Data Analytics;
- Soluções de PABX-VoIP, Call Center, Contact Center, Transcrição de áudio para texto;
- Segurança de informação;
- Acompanhamento de KPIs;
- Aplicação de Metodologia PMI – Gerenciamento de Projetos;
- Gestão e Auditoria de Processos;
- Gestão de Força de Vendas – Sales Force Automation;
- CS (Customer Success), UX (User Experience)
- Inglês: fala, lê e escreve