

Marcelo De Meo Maddalena

✦ Santo Amaro - SP

☎ +55 (11) 94442-6367 | marcelodemeo.meg@gmail.com

🌐 <https://www.linkedin.com/in/marcelodemeo/>

Objetivo: Executivo de Novos Negócios | Hunter | Relacionamento com Clientes (CX) | Liderança de Equipes

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Profissional de vendas B2B e Market Access com ampla experiência em desenvolvimento de novos negócios estratégicos, relacionamento C-Level e gestão de contas de alto valor nos setores farmacêutico, de saúde e automotivo. Atuação de todo o ciclo comercial, desde a identificação e abordagem de contas estratégicas até a construção de oportunidades qualificadas, com orientação e foco em soluções.
 - Expertise em planejamento e execução de estratégias de entrada em novos mercados e verticais, definição de contas-alvo, mapeamento de decisores e elaboração de mensagens-chave para maximizar engajamento e retorno comercial.
 - Habilidade em liderar e capacitar equipes de operações e comerciais, alinhando metas, engajamento e performance, além de atuar na reconstrução de relacionamentos e fidelização de contas estratégicas.
 - Experiente na condução de negociações e reuniões com diretores, presidentes e CEOs, promovendo parcerias estratégicas e posicionamento da empresa como aliada de inovação e performance.
-

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação em Psicologia - em andamento.

UNISA - Universidade Santo Amaro

Graduação em Processos Gerenciais e Administração - concluído em 2013.

UNOPAR - Universidade Norte do Paraná

Técnico em Eletrônica e Telecomunicações - concluído em 1985.

Colégio Técnico Paralelo

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- ⇒ Idiomas: Inglês Intermediário e Espanhol Intermediário.
- ⇒ Tecnologias: Salesforce, Rocket, Apollo, Word, Excel, PowerPoint e IA (Diversas).
- ⇒ Curso: Análise Multivariada de Dados Para Tomada de Decisões - Saint Paul, 2024.
- ⇒ Curso: Machine Learning e Data Science com Python - Saint Paul, 2024.
- ⇒ Curso: Métodos Quantitativos Aplicados aos Negócios - Saint Paul, 2024.
- ⇒ Curso: IA e Data Science para Negócios - Saint Paul, 2024.
- ⇒ Curso: Gamification Marketing - Saint Paul, 2024.
- ⇒ Curso: Inovação e Transformação Digital - Saint Paul, 2024.
- ⇒ Curso: Negociação e Influência - Escola Conquer, 2021.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

InterPlayers – Set/2017 até Set/2025

Cargo: Executivo de Desenvolvimento de Novos Negócios Estratégicos (Hunter)

- Responsável por todo o ciclo de desenvolvimento de novos negócios, desde a identificação e abordagem de contas estratégicas até a geração de oportunidades qualificadas, com foco em grandes players do setor Farmacêutico e de Saúde.
 - Planejamento e execução de estratégias de entrada em novos mercados e verticais, definindo contas-alvo, personas decisoras e mensagens-chave para maximizar o engajamento e o ROI comercial.
 - Realização de entrevistas de descoberta aprofundadas para mapear dores, metas e gaps operacionais do cliente, elaborando briefings de alto valor que subsidiam o fechamento de negócios.
 - 🏆 Responsável pela geração de um pipeline de 3 dígitos de milhões no período total de 7 anos, sem considerar renovações contratuais, sendo a fase inicial e mais crítica do funil.
-

Grupo Novo Rumo (Chevrolet) – Ago/2011 até Set/2012

Cargo: Executivo de Vendas Diretas B2B e Frotas Sênior

- Responsável pelo relacionamento e desenvolvimento de parcerias comerciais com empresas de médio e grande porte, frotistas e clientes corporativos estratégicos, assegurando soluções customizadas e alinhamento às metas de negócio.
 - Identificação e qualificação de novas oportunidades em segmentos-chave, mapeando stakeholders e decisores para ampliar participação e presença da marca no mercado corporativo.
 - 🏆 Impulsei o crescimento de vendas em mais de 38% no segmento de veículos de luxo e frotas, fortalecendo o posicionamento estratégico B2B e contribuindo significativamente para o aumento da rentabilidade e performance comercial de quatro unidades do Grupo Novo Rumo.
-

A.T.R. Comércio Repres. e Transportes – Mar/2009 até Mai/2010

Cargo: Key Account Manager Sênior

- Liderança do turnaround de grandes contas perdidas, incluindo cooperativas e produtores de leite e suínos, reconstruindo relacionamentos e fortalecendo a confiança dos clientes.
 - Atuação como KAM em contas B2B de grande porte, conduzindo todo o ciclo de vendas e promovendo a fidelização em um mercado de commodities volátil.
 - 🏆 Responsável por recuperar 100% das grandes contas perdidas, incluindo cooperativas e grandes produtores das indústrias de leite e suinocultura, demonstrando habilidade em reconstruir relacionamentos e restabelecer a confiança dos clientes.
-

Aché Laboratórios Farmacêuticos – Set/1999 até Out/2003

Cargo: Gerente Distrital

- Liderança de uma equipe de 7 propagandistas em São Paulo, direcionando esforços para gerar demanda prescritiva e ampliar o Market Share na área distrital.
- Criação e apresentação de um projeto de acesso ao consumidor (Farmácia a preço de custo) diretamente à Presidência da AFPEP, garantindo reconhecimento e padronização das linhas de produtos Aché.
- Monitoramento contínuo de indicadores como sell out, market share prescritivo e visitação, implementando planos táticos e estratégicos para alcançar resultados regionais.