

EVALDO VIELITZ NETO

Gerente Comercial | Enterprise Sales | SaaS, IA, Dados & Visão Computacional | Strategic Accounts & Partnerships

Florianópolis - SC, Brasil | +55 48 98846-5238 | neton8158@gmail.com
linkedin.com/in/evaldo-executivo-enterprise-sales

RESUMO PROFISSIONAL

Executivo comercial com mais de 10 anos de experiência em vendas complexas B2B, desenvolvimento de negócios, Strategic Accounts, canais e parcerias. Histórico consistente de geração de receita e atingimento de metas, atuando na construção de negócios provenientes de projetos, contratos recorrentes e relacionamentos comerciais de longo prazo.

Atualmente Gerente Comercial na CodeFike.me, conduzindo vendas Enterprise de soluções de tecnologia, incluindo plataforma SaaS própria, Inteligência Artificial, IA Generativa, Visão Computacional, software sob medida, automações, integrações e projetos de dados. Experiência full cycle, da prospecção e discovery ao diagnóstico, articulação técnica, construção de proposta, negociação, fechamento e expansão.

Trajetória em liderança comercial, estruturação de operações, outbound, Account-Based Marketing (ABM/ABX), programas de parceiros, gestão de pipeline e relacionamento com decisores e C-level. Formação em Direito e capacitação em Data Science, com fluência comercial para conectar desafios de negócio a soluções tecnológicas complexas.

COMPETÊNCIAS-CHAVE

Enterprise Sales | Strategic Accounts | Complex B2B Sales | Business Development | New Business | Consultative Selling | SaaS Sales | Technology Sales | Channel Sales | Partnerships & Alliances | Outbound Sales | ABM/ABX | Pipeline Management | C-level Negotiation | Revenue Growth | Recurring Revenue | Sales Leadership

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

CodeFike.me

Gerente Comercial | 12/2025 - Atual

- Condução do ciclo completo de vendas B2B Enterprise de soluções de tecnologia, da prospecção e discovery à construção da oportunidade, articulação técnica, proposta comercial, negociação, fechamento e expansão da conta.
- Geração de receita por meio da combinação de projetos de tecnologia, soluções recorrentes e plataforma SaaS própria, mantendo atuação orientada a metas, desenvolvimento de pipeline e construção de relacionamentos comerciais de longo prazo.
- Desenvolvimento de negócios envolvendo Inteligência Artificial, IA Generativa, agentes de IA, Visão Computacional, software sob medida, automações, integrações, APIs e projetos de dados.
- Condução de vendas consultivas em ambientes de maior complexidade, identificando desafios de negócio e operação e articulando áreas técnicas para construção de soluções comercialmente sustentáveis e tecnicamente viáveis.
- Estruturação e desenvolvimento de oportunidades de Visão Computacional, software, IA e dados, incluindo POCs quando necessárias para validação de escopo, solução e proposta de valor.
- Desenvolvimento de novos negócios por outbound, inbound, Account-Based Marketing, canais e parcerias estratégicas, com relacionamento direto com stakeholders, decisores e C-level.
- Interface entre cliente e times técnicos para transformar requisitos de negócio em escopo de solução, proposta técnico-comercial e modelo de entrega.
- Participação na evolução da estratégia comercial, construção de ofertas, posicionamento de soluções, desenvolvimento de verticais, materiais executivos e estratégias de entrada em contas.

Flexy — Plataforma de E-commerce

Gerente de Canais & Parcerias (Outbound) | 10/2022 - 07/2025

- Estruturação do modelo de canais e do playbook comercial, abrangendo prospecção, qualificação, onboarding, ativação e expansão de parceiros.
- Desenvolvimento de receita por meio de canais, parcerias e atuação outbound, trabalhando modelos comerciais com Finders, Sellers, Resellers e Partners.
- Gestão de pipeline e desenvolvimento de oportunidades com abordagem hunter e Account-Based Experience (ABX), mantendo relacionamento com parceiros e contas Enterprise.
- Estruturação de iniciativas de partner enablement, cadências e touchpoints voltados à ativação, performance e expansão do ecossistema.
- Cocriação de ofertas, projetos de receita e modelos de monetização com parceiros, com gestão da operação orientada por KPIs e OKRs.

Bix Tecnologia

Sales Manager | 01/2022 - 09/2022

- Estruturação das operações de inbound e outbound, organizando pipeline, funil comercial, qualificação e iniciativas de Account-Based Marketing.
- Atuação hunter na venda consultiva de SaaS, outsourcing e projetos de tecnologia para indústrias e empresas de médio e grande porte.
- Gestão de CRM e RD Marketing, utilizando lead scoring, automações, campanhas e nutrição para apoiar geração e qualificação de oportunidades.
- Liderança e desenvolvimento de SDRs, com aplicação de SPIN, GPCT, BANT, Challenger, cold calls, coaching e rotinas de 1:1.
- Gestão de KPIs e OKRs, análise de performance comercial e planejamento trimestral da operação.

Company Hero

Gerente Executivo Outbound (Canais & Parcerias) | 01/2021 - 12/2021

- Criação e implementação do Programa de Parceiros, estruturando jornada, capacitação, relacionamento e playbook comercial.
- Desenvolvimento de novas oportunidades por operação 100% outbound, com prospecção hunter, análise de base e identificação de oportunidades.
- Cocriação de projetos de receita com parceiros, envolvendo monetização, ofertas conjuntas e estratégias de expansão.
- Evolução para liderança de equipe comercial, assumindo gestão e desenvolvimento de três profissionais.

Bradesco

Gerente de Negócios (Varejo - Grandes Contas) | 04/2017 - 06/2020

- Promovido a Gerente após sete meses, evoluindo posteriormente para liderança hands-on de equipe com seis executivos.
- Venda técnica e implantação de solução de correspondência bancária integrada ao PDV em grandes redes varejistas.
- Participação na validação do MVP durante um ano na Regional Florianópolis, iniciativa utilizada como base para posterior expansão nacional.
- Gestão do relacionamento com grandes contas e supervisão da implantação, aderência técnica, contratos e documentação em interface com estruturas internas do banco.

MAG Seguros

Corretor de Seguros (Field Sales B2B) | 01/2016 - 03/2017

- Venda consultiva B2B de seguros corporativos, incluindo vida em grupo, responsabilidade civil, empresarial e previdência.
- Desenvolvimento de negócios com empresas e alta gestão, combinando abordagem comercial com conhecimento jurídico, risco e compliance.
- Construção de parcerias com sindicatos e associações como canais recorrentes de geração de oportunidades.

FORMAÇÃO E CERTIFICAÇÕES

Bacharel em Direito — UniRitter | 2009 - 2014

Data Science Academy — Data Science

TECNOLOGIAS, FERRAMENTAS & METODOLOGIAS COMERCIAIS

Domínios comerciais: SaaS | Inteligência Artificial | IA Generativa | Visão Computacional | Software Solutions | Data & Analytics | APIs & Integrações

CRM e Revenue: HubSpot | Pipedrive | Ploomes | Bitrix | RD CRM | RD Marketing

Prospecção: LinkedIn Sales Navigator | Apollo

Metodologias: Account-Based Marketing (ABM) | ABX | SPIN | GPCT | BANT | Challenger

IDIOMAS

Português: Nativo

Inglês: Intermediário