

Renato Russo de Paula Souza

+55 11 9 3377-3991 · renatorusso19@gmail.com · São Paulo, SP · 04776-150

linkedin.com/in/renato--russo/

Informações Pessoais

Especialista em Estratégias de E-commerce e Gerente Comercial, com experiência significativa em ambientes multiculturais e projetos internacionais. Formado em Relações Internacionais pela ESPM, com especialização em Relações com Investidores. Possuo vasta experiência em transformação digital, operações omnichannel e desenvolvimento de negócios em diversos mercados internacionais.

Competências-Chave

- Educação & Ambientes multiculturais
- Liderança de Equipes Multiculturais
- Habilidades Linguísticas e de Comunicação
- Desenvolvimento de Negócios Internacionais
- Estratégia de Transformação Digital
- Expertise em E-commerce
- VTEX e Shopify Specialist
- Inovação e Solução de Problemas
- Vendas e Marketing Estratégico
- Eficiência Operacional e Inovação

Experiência Profissional

SELIA

Novembro 2024 - atual

Gerente de E-commerce

Responsável por gerenciar um dos maiores projetos da empresa, como gerente dedicado de Grupo Mateus, venho desenvolvendo uma visão mais estratégica alinhada a operação do dia a dia, focando em resultados que impactam nas vendas e trazem uma visão mais estratégica e assertiva.

Agência Disco

Julho 2023 - Setembro 2024

Gerente Comercial

Liderança em estratégias de e-commerce, revolucionando o fluxo entre agências de desenvolvimento e clientes através de inovações tecnológicas. Prospecção e gestão de projetos internacionais, otimização de funil de vendas.

Metas Atingidas: Receita gerada de mais de 1 milhão em apenas dez meses, projetos e expansão internacional.

Frete Rápido

Novembro 2022 - Julho 2023

Especialista em Novos Negócios

Desenvolvimento de estratégias de prospecção e vendas, focadas em operações online e offline, contribuindo para a expansão da empresa em novos mercados.

Metas Atingidas: Arquitetura de uma Sales Machine 100% automatizada.

Infracommerce

Agosto 2021 - Setembro 2022

Sales Manager

Foco em Digital Sales Strategies e Client Relationship Management, com cocriação de soluções de suporte operacional para melhorar o desempenho de E-commerce Platforms e Agilista Comercial para desembaraço técnico de negociações.

Metas Atingidas: 2 Sales Machines aumentando o número de leads qualificados / Redução de 30 dias em negociações

b8one

Junho 2020 - Agosto 2021

Gerente Comercial

Administração de contas-chave globais, otimizando operações e integrando soluções de software, utilizando habilidades de Cross-cultural Communication e Stakeholder Management.

Metas Atingidas: Expansão operacional Europa / Projetos Fast durante Pandemia

ACCT by Quality

Março 2019 - Junho 2020

Analista de desenvolvimento de negócios (ant. Estagiário de Vendas)

Especializei-me em Digital Commerce, empregando Business Development e CRM para otimizar operações de e-commerce e impulsionar o crescimento de negócios B2B e B2C.

EDUCAÇÃO & IDIOMAS

Bacharelado em Relações Internacionais

ESPM - São Paulo

Especializações: Relações com Investidores & Marketing

Master em Foresight Estratégico e Design de Futuros

ESPM (em and.)

Em parceria com: Italian Institute for the Future® (IIFF)

Português Nativo

Inglês Fluente

Espanhol Intermediário

CERTIFICADOS & VOLUNTARIADOS

Shopify Foundations Shopify

Vendas de Alto Valor Agregado MasterMind

Treinamento Lean Six Sigma
White & Yellow Belt

Mundivox Communications

Cultural & International
Exchange

Wellington College (UK)

Palhaço (Clown) - Doutores da
Alegria

Col. Santa Maria