



VAGNER MOYA

Gerente de Desenvolvimento de Negócios | Liderança Comercial | B2B

☎ (11) 99611-1092

✉ vagner@vmiconsultoria.com.br

🔗 linkedin.com/in/vagner-moya

RESUMO

Gerente de Desenvolvimento de Negócios com sólida experiência em vendas consultivas B2B nos segmentos de Telecom, Tecnologia e SaaS.

Atuação na liderança de equipes comerciais, estruturação de operações de vendas e expansão de receita, com foco em previsibilidade e escala.

Histórico comprovado na criação de áreas comerciais do zero, gestão de ecossistemas com +70 parceiros e impacto direto de até 40% na receita.

Experiência em go-to-market, negociação estratégica e desenvolvimento de negócios em ambientes dinâmicos e de alta competitividade.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

VMI Consultoria | Consultor Estratégico em Desenvolvimento de Negócios e Canais B2B | 11/ 2024 – Atual

- Estruturei e liderei projetos de vendas consultivas em UCaaS, VoIP, Contact Center e CRM para empresas de médio e grande porte.
- Conduzi negociações end-to-end, desde diagnóstico até fechamento e implantação.
- Desenvolvi parcerias estratégicas para expansão de portfólio e geração de novas oportunidades.
- Resultados: redução de até 25% em custos de telecom para clientes e aumento de eficiência operacional.

Net2phone | Sales Channel Manager | 04/2024 - 10/2024

- Desenvolvimento e gestão de canais no segmento de Comunicação Unificada (UCaaS)
- Estruturação de propostas de valor e planos de negócios com parceiros
- Atuação em ambiente multinacional com foco em escala e padronização de processos
- Interface com áreas internas para evolução da estratégia comercial

Resultados:

- Fortalecimento do ecossistema de parceiros
- Evolução do relacionamento e engajamento de canais estratégicos

Grupo JRC | Gerente de Canais / Responsável pela Operação Comercial | 01/2021 – 04/2024

- Estruturação da área de canais do zero, com definição de estratégia e modelo de expansão nacional
- Desenvolvimento e gestão de mais de **70 parceiros (50 ativos)**
- Liderança direta de equipe comercial (**13 profissionais – SDRs e Executivos**)
- Reestruturação de equipe (contratação, desligamento e desenvolvimento de performance)
- Gestão de pipeline, forecast e indicadores comerciais
- Participação ativa em negociações estratégicas e vendas complexas

Resultados:

- Canal indireto responsável por aproximadamente **40% da receita**
- Geração de receita recorrente via parceiros
- Expansão nacional da operação de canais
- Assumi a liderança da operação comercial em momento de transição, garantindo continuidade e estabilidade dos resultados

Grupo JRC Executivo Comercial Nacional Jan/2020 – Abr/2021

- Atuação em vendas consultivas de soluções de Telecom e Comunicação Unificada
- Prospecção e desenvolvimento de novos clientes B2B
- Condução completa do ciclo de vendas

Resultados:

- Expansão da base de clientes corporativos
- Consolidação da atuação em vendas consultivas complexas

EXPERIÊNCIA ANTERIOR (RESUMO)

Atuação consolidada em vendas consultivas B2B nos segmentos de Tecnologia, Telecom e Infraestrutura.

Empresas:

Focus Telecom | Total Consulting | Onne Tecnologia | Trust Consulting | DBios

Destaques:

- Desenvolvimento de novos negócios e expansão de carteira
- Gestão de contas estratégicas
- Vendas de soluções complexas (Cloud, Telecom, Segurança e Data Center)
- Liderança e desenvolvimento de equipes comerciais

FORMAÇÃO

Administração de Empresas

Universidade FAI – 1986 a 1988

COMPETÊNCIAS

- Sales Leadership
- Revenue Growth
- Business Development
- Forecasting
- Performance Management
- Canais e Parcerias Estratégicas
- Vendas Consultivas B2B
- Gestão Comercial e Liderança de Equipes
- Planejamento Estratégico
- CRM, Pipeline e Forecast
- Telecom | UCaaS | SaaS | Transformação Digital
- Go-to-Market (GTM)

FERRAMENTAS

- CRM: Pipedrive, RD Station, Salesforce
- Pacote Office: Excel, Word, PowerPoint
- Conhecimentos em ferramentas de Inteligência Artificial aplicadas a negócios

DIFERENCIAIS

- Estruturação de áreas comerciais do zero
- Forte orientação a resultados com métricas claras
- Experiência em ambientes multinacionais e alta competitividade
- Capacidade de escalar receita via canais e parcerias estratégicas