

LEO QUEIROZ

Executivo com paixão em liderar e criar times de alto desempenho, tem uma carreira sólida em empresas de Tecnologia e *Startups* onde construiu e liderou times de sucesso em várias unidades de negócios com Vendas, Inovação, Operações, Marketing e Experiência do Cliente.



LEO QUEIROZ

Ocupou cargos de Diretoria e Vice Presidência em empresas como Americhel, GVT, TIM, Apple e hoje é o Líder comercial da maior empresa de Educação do Mundo, a Kroton.

Formado em Economia pela Universidade de Brasília, Mestre em Administração (planejamento estratégico), passou por Universidades Internacionais como Harvard Business School, INSEAD, Wharton, e Griffith, se especializando em Vendas, Negociações Complexas, Criação de Avaliação de Desempenho e Risk Management.

Um executivo mão na massa que tem a visão do futuro, a experiência do campo e a capacidade de passar todo conhecimento de forma simples e envolvente criando um ambiente inspirador e transformador.



LINHA DO TEMPO

APPLE

Head de Vendas - reporte CEO - Jan 2016 - Set 2018

Responsável por definir a estratégia para atender todas as operadoras no Brasil e direcionar a execução da mesma. Auxiliar as operadoras a aumentar receita e quantidade de clientes através do Ecossistema da Apple, auxiliar nas ofertas, go to Market em todos canais: consumo, PME, corporativo, online e clientes da base. Criar e manter relacionamento no C-Level de todas operadoras e grandes empresas no Brasil. Responsabilidade por vendas, receitas e margens das operadoras. Responsável por auxiliar as operadoras a entregar a melhor experiência do cliente com a Apple.

TIM BRASIL

Diretor Mercado Consumo - Centro Oeste Jul 2012 - Dez 2015

Diretor Executivo UN Enterprise - Reporte CEO Jan 2009 - Jun 2012

Como Head da unidade de negócios Enterprise da Tim e Intelig (2.500 maiores grupos empresariais do Brasil e Governo, faturamento: R\$1,2 Bi) liderava um time de 350 colaboradores e era responsável pela definição da estratégia, controle financeiro da receita, custos, margem e Ebitda, desenvolvimento de produtos, vendas, marketing, operações e relacionamento com o cliente.



LINHA DO TEMPO

GVT - GLOBAL VILLAGE TELECOM

Vice-Presidente UN Corporativa - reporte CEO Out 2007 - Dez 2008

A GVT era uma empresa de telecomunicações com receita acima de R\$5bi e 10.000 colaboradores, reconhecida como a única operadora espelho de sucesso no Brasil. Liderou a estratégia e a gestão da Unidade de Negócio corporativo com responsabilidades sobre os resultados financeiros de receita e EBITDA, além de marketing, vendas, relacionamento com o cliente, desenvolvimento de produtos e desenvolvimento de novos negócios.

OUTROS

Vice-Presidente Regional SE/CO - reporte CEO Mar 2006 - Set 2007

Diretor Executivo CRM - reporte CEO Jul 2005 - Fev 2006

Diretor Nacional de Vendas - reporte VP Consumo Mar 2003 - Jun 2005

Gerente Regional de Vendas - reporte VP Consumo Out 2000 - Fev 2003

AMERICEL - CLARO Out 1997 - Set 2000 - Gerente Regional de Vendas - reporte Diretor de Vendas



PALESTRAS

SUCESSO - EXPERIÊNCIA QUE INSPIRA

Leo conta toda a sua história, desde sua infância, os 16 anos que passou morando em um hotel, até a suas graduações e experiências profissionais. Contando os desafios e as conquistas, explica como ascendeu profissionalmente e sobre a sua trajetória profissional até chegar ao posto de Diretor Comercial da Kroton.

ASSUNTOS ABORDADOS: Foco, resiliência, disciplina, inovação, coragem, mentalidade, modelo e estrutura de vida, nova organização e trabalho.

PARA QUEM: Qualquer um que queira se inspirar em uma carreira executiva de sucesso ou queira desenvolver uma mentalidade empreendedora.

ATITUDE VENCEDORA PARA VENDA

Como um cara que odiava o setor de vendas se tornou referência do mercado e teve uma carreira de sucesso alavancada pelo setor de vendas? É isso o que Leo Queiroz conta em sua palestra. Ele explica sua metodologia e o que fez de diferente para se destacar e se tornar um grande nome no campo das vendas.

ASSUNTOS ABORDADOS: Vendas, prospecção, relacionamento com o cliente, negociação.

PARA QUEM: Área de vendas ou setor do varejo em geral.



PALESTRAS

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Um dos diferenciais do Leo sempre foi a sua rede de relacionamentos por, além de gostar lidar com pessoas, saber fazer isso muito bem. Mas mesmo com um bom relacionamento, como fazer diferente na hora da apresentação, venda ou da criação de um produto? É nessa hora que entra a experiência do cliente. Conheça um pouco mais sobre essa estratégia essencial no universo dos negócios.

ASSUNTOS ABORDADOS: Entender a necessidade do cliente, ações que proporcionam experiências, marketing, atitude empreendedora, negócios.

PARA QUEM: Trabalha diretamente com o cliente ou no setor do varejo.





(11) 5083 - 9970

palestras@insperiencia.com.br

www.insperiencia.com.br