

Pretensão Salarial: à combinar.

EDUARDO BRAGA ROCHA

Dados Pessoais	Data de Nascimento: 08/04/1975 – 31 anos Estado Civil: Casado Nacionalidade: Brasileiro Naturalidade: Goiânia – GO
Perfil Profissional	Sou um profissional de ação, voltado para aspectos práticos. Apresento satisfatório auto controle bem como o controle da equipe de trabalho. Tenho disposição para assumir riscos, sendo flexível com foco nos resultados. Facilidade para influenciar sugerir e proibir. No que se refere à comunicação sou extrovertido, com tendência a informalidade. Sou aberto a críticas e sugestões que ocorram para o crescimento da equipe; em momentos de dificuldades e barreiras, a persistência se torna a principal aliada.
Experiências	<p>(11/2005 – 05/2006) Catral Refrigeração e Eletrodoméstico Ltda Goiânia - GO</p> <ul style="list-style-type: none">• Gerente de Automação Comercial Desenvolvimento da equipe de vendas, busca de novos produtos para comercialização. Treinamento da equipe de Call Center. (Capacitação e Desenvolvimento) Acompanhamento da equipe de suporte e treinamento de software. Responsável pelas vendas ao governo. (“Licitações Órgão Público”).• Resultados Obtidos: Crescimento no volume de vendas, implantação de um centro de treinamento de vendedores, melhor atendimento aos clientes de software e TEF (Transferência Eletrônica de Fundos). Crescimento do número de novos clientes. Liderança em vendas de equipamento BEMATECH para automação comercial. <p>(08/2004 – 05/2006) Senai – Serviço Nacional da Indústria Goiânia - GO</p> <ul style="list-style-type: none">• Professor Extra Quadro (Curso de Mecatrônica) Linguagem de Programação (Linguagem C) Microprocessadores <p>(08/2002 – 11/2005) Saúde Indústria de Água Mineral Ltda Hidrolândia – GO</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestor de TI, Analista de Sistemas, Implantação de Terminal Service usando Windows 2003 Server, DBA Oracle 9i (Data Base Administrator), Exportador (TRADER), Implantação de software administrativo (ERP). MGE – Sankhya. <p>(2001 – 2002) BrasilTelecom S.A Goiânia –GO</p> <ul style="list-style-type: none">• Agente de Negócios (Comercialização de serviços de dados) Prestador de serviço. ADSL, DDR Plus 14, IP Turbo, Interlan. Frame Relay, Link Dedicado, VPN. Feixe E1, Canais de dados e voz.
Formação	<p>(2004 – 2005) Pós Graduação em Gestão Empresarial FGV (Fundação Getúlio Vargas)</p> <p>(2000 – 2003) Faculdades Objetivo/ UNIP Ciência da Computação / Análise de Sistemas</p>
Línguas	<ul style="list-style-type: none">• Inglês avançado• Espanhol básico
Conhecimentos Avançados	<ul style="list-style-type: none">• Sistemas Operacionais: Windows, Linux.• Banco de Dados: Oracle, SQL Server, Progress, MySql, BD2, Firebird e outros• Rede de dados: Protocolo TCP Ip e Novel.• Linguagem de programação: Delphi 2006, C++, Php, html, .NET e outros

Pretensão Salarial: à combinar.

EDUARDO BRAGA ROCHA

Personal Datas	Date of Birth: 08/04/1975 – 30 years old. Civil State: Married Nationality: Brazilian Naturalness: Goiânia – GO
Professional Profile	I am a professional of action, directed toward practical aspects. I present satisfactory auto control as well as the control of the work team. I have disposal to take risks, being flexible with focus in the results. Easiness to influence to suggest and to forbid. In that it relates to the communication I am extrovert, with trend the informality. I am opened critical and the suggestions that occur for the growth of the team; at moments of difficulties and barriers, the persistence if becomes main the allied one.
Experiences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ (2005/11 – 2006/05) Catral Refrigeração e Eletrodoméstico Ltda Goiânia - GO • Manager of Commercial Automation Development of the team of sales, searches of new products for commercialization. Training of the team of Call Center. (Qualification and Development) Accompaniment of the support team and training of software. Responsible for sales to the government. • Gotten Results: Growth in the volume of sales, implantation of a center of training of salesmen, better attendance to the customers of software and TEF. Growth of the number of new customers. Leadership in sales of equipment BEMATECH for commercial automation. ▪ (2004/08 – 2006/05) Senai – Serviço Nacional da Indústria Goiânia - GO • Extra Professor (Course of Electronics Mechanics) Programming language (Language C) Microprocessors (2002/08 – 2005/11) Saúde Indústria de Água Mineral Ltda Hidrolândia – GO • Manager of TI, Analyst of Systems, Implantation of Terminal Service using Windows 2003 Server, DBA Oracle 9i (Date Administrator Base), Exporter (TRADER), Implantation of administrative software (ERP). MGE - Sankhya. ▪ ▪ (2002 – 2001) BrasilTelecom S.A Goiânia –GO • Agent business-oriented (Commercialization of services of data) Rendering of service. ADSL, DDR Plus 14, IP Turbo, Interlan. Frame Relay, Dedicated Link, VPN. E1 beam, Canals of data and voice. ▪
Formation	(2004 – 2005) Master Business Administration FGV (Fundação Getúlio Vargas) (2000 – 2003) Faculdades Objetivo/ UNIP Computer Science / Analysis of Systems
Languages	<ul style="list-style-type: none"> • Advanced English • Basic Spaniard
Advanced Knowledge	<ul style="list-style-type: none"> • Operational systems: Windows, Linux. • Data base: Oracle, SQL Server, Progress, MySql, BD2, Firebird and others • Net of data: Protocol TCP IP and Novel • Programming language: Delphi 2006, C++, Php, HTML, NET and others.

November, 2006. Brasilia - DF – Brazil.
 (version in English)