

Walter Bruno Prado Vieira

Specialista in Vendite Tecniche e Consultive B2B · Dall'Industriale alla Tecnologia

Email: wbrunovieira77@gmail.com | **Telefono:** +55 11 98286-4581

LinkedIn: linkedin.com/in/walter-bruno-vieira | **Sito:** brunov.wbdigitalsolutions.com/it

Sede: Brasile · Da remoto (disponibile al trasferimento)

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista commerciale con **oltre 25 anni** di vendita di prodotti tecnici e complessi in **molteplici settori**: da macchinari e attrezzature industriali a software, ERP e tecnologia. Gestisco l'intero ciclo di vendita consultiva (prospezione, discovery, demo, analisi dei requisiti, negoziazione e chiusura), traducendo le esigenze del cliente in soluzioni. Il mio raro punto di forza è la **profondità tecnica**: poiché sviluppo anche software (full-stack e IA), realizzo demo, dimensiono e definisco l'ambito di prodotti complessi con una credibilità che pochi venditori hanno. Aperto a nuovi settori: ciò che mi muove è un buon prodotto e una sfida vera.

- Ho venduto carrelli elevatori, tubazioni industriali, ERP, Adobe e software proprio: la stessa vendita consultiva funziona con qualsiasi prodotto.
- Ho gestito clienti di ogni dimensione (dalle PMI ai grandi clienti / key account), con risultati solidi e costanti nel retail, nell'industria e nel settore farmaceutico.
- Punto di forza raro: comprendo il prodotto a fondo come un ingegnere. Realizzo demo tecniche, dimensiono, definisco l'ambito e dialogo alla pari con il team tecnico del cliente.

COMPETENZE

Vendite: Vendite B2B, Vendita Consultiva e di Soluzioni, Gestione Clienti da PMI a Enterprise (Key Account), Gestione del Territorio, Prospezione e Prevendita, Negoziazione e Chiusura, Espansione dei Clienti (Upsell / Cross-sell), Post-vendita e Relazione.

Metodologie e Strumenti: SPIN Selling, SPICED, Vendita Consultiva, Pipeline di Vendita, Forecast, Qualificazione dei Lead; Pipedrive e un CRM proprietario (lead scoring con IA, proposte automatiche).

Competenza tecnica (elemento distintivo): sviluppo software, API e integrazioni, IA/LLM, cloud (AWS). Base per demo tecniche, dimensionamento e analisi dell'ambito.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

WB Digital Solutions · Fondatore · Vendite e Sviluppo | Feb 2023 – Presente

- Gestisco l'intero ciclo di vendita (prospezione, discovery, analisi dei requisiti, proposta, definizione prezzi, negoziazione e chiusura) con clienti B2B in Brasile, Italia e USA.
- Faccio crescere i clienti tramite upsell di nuovi moduli su prodotti già consegnati, dalle landing page a piattaforme di più mesi.
- Conosco il processo commerciale al punto da automatizzarlo: ho costruito un CRM B2B con lead scoring tramite IA e generazione automatica di proposte.
- Vendo con la sicurezza di chi realizza: padroneggio la soluzione end-to-end (piattaforme, integrazione IA, cloud), così ciò che prometto in vendita va davvero in produzione e dura.

Esperienza Internazionale · Italia e Portogallo | 2017 – 2023

- Ho vissuto in Italia e in Portogallo, con diverse esperienze professionali e una forte immersione culturale.
- Ho consolidato la fluenza in italiano, inglese e spagnolo, oggi un vantaggio nel servire clienti globali.

Retrak Empilhadeiras (Carrelli Elevatori) · Specialista in Vendite Tecniche | Mar 2009 – Lug 2017

- Vendite tecniche di carrelli elevatori STILL nella Grande São Paulo (grandi industrie e centri logistici): ho preso in carico un territorio con potenziale inespresso e l'ho trasformato in una delle aree a maggior fatturato dell'azienda, in modo costante.
- **Carrefour**: ho chiuso un contratto nazionale di noleggio di oltre 100 carrelli elevatori (3 anni) per i centri di distribuzione in tutto il Brasile.
- **Reckitt Benckiser**: ho fatto crescere il cliente da 1 a circa 40 carrelli elevatori (quasi tutti elettrici, di maggior valore), fino all'esternalizzazione totale della flotta con un team di manutenzione dedicato in loco.
- Gestione consultiva di clienti di ogni dimensione (Colgate, Droga Raia e catene retail): dimensionamento tecnico e configurazione per centri di distribuzione.

Percorso Multi-Settore nelle Vendite Tecniche | 2000 – 2008

- **SmartBoard** · Vendite Tecniche (2007–2008): lavagne digitali interattive (analisi dei bisogni, demo e chiusura).
- **Softcorp** · Product Manager e Specialista Adobe (2006–2007): ho aperto il mercato dell'istruzione (università e reti scolastiche).
- **Adobe** · Specialista Commerciale (2005–2006): licenze software aziendali tramite il canale distributori e rivenditori.
- **JN Moura** · Rappresentante Software ERP (2004–2005): prospezione, vendita, implementazione, formazione e supporto (negozi e farmacie).
- **Aerodinâmica** · Vendite Tecniche Industriali (2000–2004): tubazioni termoplastiche (PVC, PP, PVDF); ho aperto il mercato del PVDF per sistemi ad acqua per iniezione nell'industria farmaceutica.

FORMAZIONE

FGV · Specializzazione post-laurea in Vendite, Negoziazione e Marketing (conclusa) | 2013 – 2014

Fundação Getulio Vargas, São Paulo.

UNIP · Laurea in Logistica (frequentata, titolo non conseguito) | 2010 – 2012

Universidade Paulista, São Paulo.

Formazione Tecnologica (elemento distintivo)

MBA in Software Architecture (Full Cycle, in corso), AI Engineering (Data Science Academy), Ignite Full-Stack (Rocketseat), CS50x (Harvard).

LINGUE

Portoghese (Madrelingua) · Inglese (Fluente) · Italiano (Fluente) · Spagnolo (Professionale).