

Walter Bruno Prado Vieira

Especialista en Ventas Técnicas y Consultivas B2B · De lo Industrial a la Tecnología

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

LinkedIn: linkedin.com/in/walter-bruno-vieira | Sitio: brunov.wbdigitalsolutions.com/es

Ubicación: Brasil · Remoto (disponible para reubicación)

PERFIL PROFESIONAL

Profesional comercial con **más de 25 años** vendiendo productos técnicos y complejos en **múltiples sectores**: desde maquinaria y equipos industriales hasta software, ERP y tecnología. Domino todo el ciclo de venta consultiva (prospección, discovery, demo, análisis de requisitos, negociación y cierre), traduciendo la necesidad del cliente en solución. Mi diferencial poco común es la **profundidad técnica**: como también desarrollo software (full-stack e IA), hago demos, dimensiono y defino el alcance de productos complejos con una credibilidad que pocos vendedores tienen. Abierto a nuevos sectores: lo que me mueve es un buen producto y un desafío de verdad.

- Vendí montacargas, tuberías industriales, ERP, Adobe y software propio: la misma venta consultiva funciona con cualquier producto.
- Gestioné cuentas de todos los tamaños (de pymes a grandes cuentas / key accounts), con resultados sólidos y constantes en retail, industria y sector farmacéutico.
- Diferencial poco común: entiendo el producto tan a fondo como un ingeniero. Hago demos técnicas, dimensiono, defino el alcance y hablo de igual a igual con el equipo técnico del cliente.

COMPETENCIAS

Ventas: Ventas B2B, Venta Consultiva y de Soluciones, Gestión de Cuentas de Pyme a Enterprise (Key Account), Gestión de Territorio, Prospección y Preventa, Negociación y Cierre, Expansión de Cuentas (Upsell / Cross-sell), Posventa y Relación.

Metodologías y Herramientas: SPIN Selling, SPICED, Venta Consultiva, Pipeline de Ventas, Forecast, Cualificación de Leads; Pipedrive y un CRM propio (lead scoring con IA, propuestas automáticas).

Competencia técnica (diferencial): desarrollo de software, APIs e integraciones, IA/LLMs, cloud (AWS). Base para demos técnicas, dimensionamiento y definición de alcance.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

WB Digital Solutions · Fundador · Ventas y Desarrollo | Feb 2023 – Presente

- Gestiono todo el ciclo de venta (prospección, discovery, alcance, propuesta, fijación de precios, negociación y cierre) con clientes B2B en Brasil, Italia y EE. UU.
- Hago crecer las cuentas mediante upsell de nuevos módulos sobre productos ya entregados, desde landing pages hasta plataformas de varios meses.
- Conozco el proceso comercial al punto de automatizarlo: construí un CRM B2B con lead scoring por IA y generación automática de propuestas.
- Vendo con la seguridad de quien entrega: domino la solución de extremo a extremo (plataformas, integración de IA, cloud), así que lo que prometo en la venta realmente se pone en producción y perdura.

Experiencia Internacional · Italia y Portugal | 2017 – 2023

- Viví en Italia y en Portugal, con diversas experiencias profesionales y una fuerte inmersión cultural.
- Consolidé la fluidez en italiano, inglés y español, hoy una ventaja para atender a clientes globales.

Retrak Empilhadeiras (Montacargas) · Especialista en Ventas Técnicas | Mar 2009 – Jul 2017

- Ventas técnicas de montacargas STILL en el Gran São Paulo (grandes industrias y centros logísticos): asumí un territorio con potencial desaprovechado y lo convertí en una de las áreas de mayor facturación de la empresa, de forma constante.
- **Carrefour**: cerré un contrato nacional de alquiler de más de 100 montacargas (3 años) para los centros de distribución en todo Brasil.
- **Reckitt Benckiser**: hice crecer la cuenta de 1 a cerca de 40 montacargas (casi todos eléctricos, de mayor valor), hasta la tercerización total de la flota con un equipo de mantenimiento dedicado en planta.
- Gestión consultiva de cuentas de todos los tamaños (Colgate, Droga Raia y cadenas de retail): dimensionamiento técnico y configuración para centros de distribución.

Trayectoria Multisectorial en Ventas Técnicas | 2000 – 2008

- **SmartBoard** · Ventas Técnicas (2007–2008): pizarras digitales interactivas (análisis de necesidades, demo y cierre).
- **Softcorp** · Product Manager y Especialista Adobe (2006–2007): abrí el mercado de educación (universidades y redes de enseñanza).
- **Adobe** · Especialista Comercial (2005–2006): licenciamiento corporativo de software a través del canal de distribuidores y revendedores.
- **JN Moura** · Representante de Software ERP (2004–2005): prospección, venta, implementación, capacitación y soporte (tiendas y farmacias).
- **Aerodinâmica** · Ventas Técnicas Industriales (2000–2004): tuberías termoplásticas (PVC, PP, PVDF); abrí el mercado del PVDF para sistemas de agua para inyección en la industria farmacéutica.

FORMACIÓN

FGV · Especialización en Ventas, Negociación y Marketing (concluida) | 2013 – 2014

Fundação Getulio Vargas, São Paulo.

UNIP · Grado en Logística (cursado, sin titulación) | 2010 – 2012

Universidade Paulista, São Paulo.

Formación Tecnológica (diferencial)

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

IDIOMAS

Portugués (Nativo) · Inglés (Fluido) · Italiano (Fluido) · Español (Profesional).