

Contato

+5542991078588 (Mobile)
sirkieto@gmail.com

www.linkedin.com/in/kieto
(LinkedIn)

Principais competências

Cooperação
Insights de negócios
Vendas diretas

Languages

English (Native or Bilingual)
Spanish (Full Professional)

Certifications

Fluência Duolingo em Inglês:
Proficiente (estimativa)
Fluência Duolingo em Francês:
Elementar (estimativa)
Fluência Duolingo em Espanhol:
Avançado (estimativa)

Honors-Awards

1st Hackathon Palladium Tech Shop
2nd Startup Weekend Trinacional
4th Startup Pirates Ponta Grossa
7th Hackathon Prefeitura de Curitiba

Kieto ®

Estrategista de Negócios | Inteligência Comercial & Tributária |
Growth & Negociações Complexas
Ponta Grossa, Paraná, Brasil

Resumo

O verdadeiro crescimento de uma empresa não acontece por acaso; ele é arquitetado. Meu propósito é conectar as pontas soltas da operação corporativa — da eficiência extrema na cadeia de suprimentos à estratégia escalável nas vendas — transformando conexões em negócios de alto impacto e rentabilidade. Com uma década de experiência no mercado de vendas complexas e gestão comercial, minha atuação se consolida na interseção entre negócios, tecnologia e estratégia. Tenho um olhar treinado para identificar valor onde a maioria não vê e criar estruturas que funcionam no piloto automático. Ao longo da minha trajetória, destaco duas frentes que definem meu modo de operar: Destramento de Valor (TaxTech): No ecossistema da AG Capital, utilizo tecnologia e inteligência tributária para mapear ativos ocultos nas empresas. Onde o mercado vê burocracia, eu encontro oportunidades de recuperação de caixa e alavancagem financeira. Inteligência Operacional e Comercial (Indústria): Na AFL, transformei o departamento de compras através da automação de processos, eliminando o trabalho manual e repetitivo. Paralelamente, atuo de forma híbrida na reestruturação comercial com uma vantagem competitiva rara: a visão de quem senta na cadeira de compras. Um comprador técnico entende a dor, o timing e as objeções do cliente final com uma clareza que o mercado de vendas tradicional raramente possui. Minha pluralidade de atuação — passando por startups, TaxTechs, indústrias metalúrgicas, setor de saúde e ecossistema governamental — me forjou para ser um resolvedor de problemas ágil e adaptável. Tenho facilidade em absorver novas tecnologias e traduzi-las em melhorias de processos contínuos que cortam custos e escalam a geração de leads. Muito além de fechar contratos ou gerenciar planilhas, eu estruturo o ecossistema comercial e operacional para que o negócio prospere de ponta a ponta, do primeiro contato ao pós-venda.

Experiência

AFL Montagens Industriais

Comprador

outubro de 2025 - Present (6 meses)

Ponta grossa, PR

Comprar bem não é pedir desconto. É criar margem de lucro na entrada.

Atuo na linha de frente de uma indústria metalúrgica, onde transformei o departamento de compras de um centro de custos operacional em um braço estratégico de lucratividade da empresa. Minha gestão é pautada pela Engenharia de Valor: não apenas reduzo o custo de aquisição (TCO), mas otimizoo fluxo de caixa através de negociações de alto nível.

Principais Entregas & Estratégia

Negociação de Alta Complexidade:

- Gerenciamento de contratos de matéria-prima crítica (aço e componentes Industriais), utilizando técnicas de Empatia Tática e Ancoragem para garantir o melhor preço sem sacrificar a qualidade ou o prazo.
- Desenvolvimento de fornecedores estratégicos, criando parcerias onde a quebra de fornecimento é estatisticamente irrelevante.

Eficiência Operacional & Automação:

- Liderança no projeto de Automação do Setor de Compras, implementando processos que eliminam o trabalho manual repetitivo e permitem focar na inteligência de mercado.
- Estruturação de processos comerciais interligados, garantindo que a compra de insumos esteja perfeitamente alinhada com a demanda de venda de maquinário (Enscadeiras, Secadores, Coletores), reduzindo o estoque parado e aumentando o giro de capital.

Resultados Reais:

- Responsável direto pela aquisição de insumos para a fabricação de máquinas agrícolas de grande porte.
- Atuação híbrida na estruturação comercial, provando que um comprador técnico entende a dor do cliente final melhor do que ninguém.

Competências: Strategic Sourcing, Negociação B2B, Gestão de Contratos, Automação de Processos, Análise de Custo Global.

Grupo AG Capital

Consultor de novos negócios

setembro de 2025 - Present (7 meses)

Ponta grossa, PR

Atuação focada na alavancagem financeira de empresas do Simples Nacional, Lucro Real e Presumido, transformando a complexidade do sistema tributário em eficiência de caixa imediata e segura.

Inteligência Fiscal e Mapeamento de Ativos Ocultos:

- Conduzo negociações consultivas diretamente com C-levels e gestores financeiros para diagnosticar ineficiências e pagamentos indevidos ocultos na operação.

- Emprego tecnologia de auditoria avançada no cruzamento de dados (notas fiscais e folha de pagamento) para garantir precisão cirúrgica na recuperação de valores, substituindo suposições por dados incontestáveis.

Governança, Compliance e Gestão de Objeções:

- Liderança de processos de recuperação 100% administrativos, assegurando a conformidade junto à Receita Federal sem a necessidade de vias judiciais.
- Aplicação de técnicas avançadas de negociação e empatia estratégica para desconstruir o receio natural do mercado frente a processos fiscais. Educo o cliente sobre a solidez e legalidade da operação, garantindo uma tomada de decisão fluida e blindada contra riscos.

Estruturação de Negócios Baseada em Resultados (Win-Win):

- Operação ancorada no modelo de Success Fee, garantindo um alinhamento absoluto de interesses: a geração de caixa para o cliente é o que financia o projeto.
- Gestão estratégica de carteira orientada ao LTV (Lifetime Value), monitorando continuamente o ecossistema do parceiro para identificar e destravar novas oportunidades de recuperação financeira de forma recorrente.

Competências-Chave: Inteligência Tributária | Vendas Complexas B2B |
Negociação Estratégica e Persuasão | Análise de Eficiência Financeira |
Relacionamento C-Level | Compliance Fiscal

Wiser Educação - WSP

Executivo de vendas

julho de 2025 - dezembro de 2025 (6 meses)

Ponta grossa, PR

Atuação estratégica na expansão comercial de soluções educacionais de alto valor (High Ticket), aplicando metodologias de Vende-C e visão de Geração de Valor:

Prospecção & Hunting Estratégico:

Mapeamento de mercado e identificação de stakeholders (B2B e B2C) com foco em profissionais que buscam ascensão de carreira.

Aplicação de funil de vendas previsível, convertendo leads frios em oportunidades reais através de Rapport instantâneo e qualificação técnica.

Venda Consultiva & Diagnóstico:

Condução de diagnósticos profundos para entender as travas de aprendizado do cliente, utilizando escuta ativa para transformar objeções em alavancas de fechamento.

Apresentação da solução "Lifetime" (Acesso Vitalício) como um ativo financeiro, eliminando a mentalidade de "custo mensal" e ancorando o valor na resolução definitiva do problema.

Fechamento & Negociação:

Utilização de gatilhos mentais (Escassez, Urgência e Autoridade) para acelerar a tomada de decisão.

Gestão de pipeline e follow-up estruturado, garantindo que o cliente tenha clareza de que a inércia custa mais caro que o investimento.

Competências: Venda de Valor, Negociação B2B/B2C, Prospecção Ativa, Inteligência Emocional, Estratégia Comercial.

Kareem Spa

Executivo de contas

dezembro de 2023 - julho de 2025 (1 ano 8 meses)

Ponta grossa, PR

Desenvolvimento de parcerias com empresas

Desenvolvimento Comercial da estratégia ao cliente final

Representante Comercial

Representante comercial de vendas

setembro de 2022 - novembro de 2023 (1 ano 3 meses)

Ponta Grossa, Paraná, Brasil

UTFPR

9 anos 1 mês

Incubadora de Inovações

maio de 2014 - agosto de 2022 (8 anos 4 meses)

Ponta Grossa, Paraná, Brasil

Professor

agosto de 2013 - maio de 2014 (10 meses)

UTFPR

Professor

2010 - 2011 (1 ano)

Formação acadêmica

Universidade Estadual de Ponta Grossa

Bacharel em Administração · (2006 - 2009)