

# Leonardo B. Brandão

São Paulo, SP | [LinkedIn](#) | Phone: +55 (11) 99159-9887 | [leonardo.brandao672@gmail.com](mailto:leonardo.brandao672@gmail.com)

## EDUCAÇÃO

---

### Universidade Federal de São Paulo

*Bacharelado em Administração de Empresas*

Osasco, SP

Conclusão Prevista: 2027

### Escola Técnica Estadual (ETEC)

*Técnico em Automação Industrial*

São Paulo, SP

2019 – 2022

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

---

### Eli Lilly and Company

*Estagiário, Customer Engagement (LATAM)*

São Paulo, SP

2025 – Atualidade

- Análise e elaboração de documentação para pagamentos e contratações internacionais, garantindo conformidade com políticas internas e exigências regulatórias;
- Gestão operacional de pagamentos de médicos e fornecedores, incluindo controle de contratos, validação de documentos e acompanhamento de prazos;
- Atuação direta junto a diretores e gestores regionais LATAM, apoiando a resolução de demandas operacionais e financeiras;
- Suporte a operações nos mercados da Colômbia e México, com comunicação diária em espanhol com stakeholders externos e internos;
- Apoio às iniciativas de expansão e engajamento médico do produto Mounjaro, em um contexto de crescimento de 1.487% nas frentes comerciais globais, contribuindo para a escalabilidade das operações na região LATAM.

### Monking (Startup)

*Estagiário Comercial*

São Paulo, SP

2025

- Atuação no ecossistema de inovação do Cubo Itaú, apoiando iniciativas de expansão comercial e desenvolvimento de parcerias estratégicas;
- Prospecção e captação de novas oportunidades de negócio utilizando ferramentas de CRM e automação comercial como Apollo.io e Pipedrive;
- Representação da empresa em eventos, reuniões e interações com startups e parceiros corporativos, fortalecendo relacionamento institucional e geração de leads.

### Eppen Jr. Consultoria

*Consultor de Mercado, Empresa Júnior*

Osasco, SP

2023 – 2024

- Prospecção ativa de potenciais clientes por meio de estratégias de outbound e cold calls, com foco em geração de pipeline comercial;
- Qualificação, segmentação e mapeamento de leads utilizando bases de dados como Econodata;
- Apoio em reuniões de diagnóstico e negociações comerciais, contribuindo para processos de fechamento e relacionamento com clientes.

## HABILIDADES, ATIVIDADES E INTERESSES

---

**Línguas:** Fluente em Português; Proficiência Intermediária em Inglês e Espanhol.

**Computação:** Proficiente em Office, Apollo, Google Planilhas, SAP, ECS, SharePoint, Slack.

**Atividades e Grupos:** Centro Acadêmico de Administração (CAAD) e Empresa Júnior EPPEN Jr. Consultoria.