Contato

joao.orleans9@gmail.com

www.linkedin.com/in/joao-orleans (LinkedIn)

Principais competências

Estratégia empresarial
Apresentações de vendas
Prospecção

Certifications

Curso de Excel Básico e Avançado

João Orleans

AI / Software / Negócios / B2B / P&D
Salvador, Bahia, Brasil

Resumo

Atuo na interface entre indústria e o SENAI CIMATEC, apoiando empresas na identificação de oportunidades tecnológicas e na transformação de desafios operacionais em projetos estruturados de inovação. Meu trabalho envolve definição de escopo técnico, estruturação de propostas, articulação com especialistas e organização de projetos que combinam pesquisa aplicada e desenvolvimento tecnológico. No SENAI CIMATEC, participo da concepção de iniciativas voltadas à transformação digital da indústria, incluindo soluções em inteligência artificial, análise de dados, automação, sensoriamento e desenvolvimento de sistemas. Os projetos normalmente envolvem colaboração multidisciplinar entre pesquisadores, líderes técnicos e parceiros industriais. Minha atuação está focada em conectar necessidades reais da indústria com capacidades tecnológicas, estruturando projetos que gerem valor operacional, ganho de eficiência e desenvolvimento tecnológico aplicável a diferentes setores.

Experiência

SENAI CIMATEC
2 anos 11 meses

Representante Comercial de P&D
abril de 2025 - Present (1 ano 4 meses)

Gestão e expansão de contas estratégicas em software e inteligência artificial;
Prospecção e desenvolvimento de novos negócios B2B;
Mapeamento de necessidades e identificação de oportunidades junto a clientes corporativos;
Elaboração e negociação de propostas comerciais e contratos;
Condução de apresentações e reuniões executivas;
Acompanhamento do ciclo completo de vendas de projetos;
Coordenação entre equipes técnicas e decisores de negócio;
Suporte à implementação de soluções tecnológicas e iniciativas de inovação;

Representação institucional do SENAI CIMATEC em reuniões e eventos corporativos.

Assistente de Processos e Negócios
setembro de 2024 - abril de 2025 (8 meses)
Salvador, Bahia, Brasil

Estagiário Comercial
setembro de 2023 - agosto de 2024 (1 ano)
Salvador, Bahia, Brasil

Identificar e prospectar potenciais clientes para desenvolver novos negócios que atendam às suas necessidades utilizando Inteligência Artificial (IA), Cloud Computing e High Performance Computing (HPC).

Gerenciar dados e informações relacionadas às tendências e problemas de IA e Big Data em empresas.

Identificar e qualificar oportunidades de negócios, compreender as principais objeções técnicas dos clientes e desenvolver estratégias para resolver obstáculos técnicos.

Araçá Ventures
Estagiário de desenvolvimento de negócios
julho de 2022 - dezembro de 2022 (6 meses)

StartApp One
Estagiário de Customer Success
fevereiro de 2022 - julho de 2022 (6 meses)
Salvador, Bahia, Brasil

Otimiza Consultoria Jr
7 meses

Gerente de projetos
janeiro de 2022 - fevereiro de 2022 (2 meses)
Salvador, Bahia, Brasil

Consultor de projetos
outubro de 2021 - fevereiro de 2022 (5 meses)
Salvador, Bahia, Brasil

Trainee
agosto de 2021 - outubro de 2021 (3 meses)

Salvador, Bahia, Brazil

Liga de Mercado Financeiro da UFBA
Trainee
janeiro de 2021 - julho de 2021 (7 meses)
Salvador, Bahia, Brasil

Formação acadêmica

UFBA - Universidade Federal da Bahia
Bacharelado em Engenharia, Engenharia de Produção · (2019 - setembro de 2024)

Universidade Federal da Bahia
Bachelor's degree, Civil Engineering · (2018 - 2019)