

## Posição Executiva em Gestão e Desenvolvimento de Negócios da Saúde

---

Carreira desenvolvida em empresas Nacionais e Multinacionais, como Xerox Corporation, Hospital São Luiz – Rede D’Or, HCor – Hospital do Coração, Hospital Santa Cruz de São Paulo, Hospital Vita Curitiba, Hospital Unimed Santa Helena, Dal Ben Home Care e Acallanto Cuidados Especializados – Hospital de Transição e Retaguarda.

Vinte e dois anos de experiência na área Comercial, Vendas e Desenvolvimento de Negócios, Marketing, Tecnologia, Inovação, Serviços e em Relacionamentos Estratégicos.

Capacidade para identificar e implementar Soluções para Situações Complexas, criando produtos, serviços ou mesmo segmentos.

Reconhecido por desenvolver relacionamentos de longo prazo, pautados em ética e em outros importantes Valores.

Aos 40 anos de idade, assumiu a Superintendência Geral do Hospital Vita Curitiba, reforçando a sua capacidade de adaptação a mudanças, de gerenciar P&L, de desenvolver pessoas e de entregar resultados consistentes.

Green Belt em Lean & Six Sigma, liderou projetos de Redesenho de Processos em Hospitais.

Desenvolveu importantes negócios com clientes de grande porte, em projetos nacionais e internacionais, como Embraer, Johnson & Johnson, Siemens, Sul América Saúde, Bradesco Saúde, Amil, Porto Seguro, Omint, entre outros.

Membro do CBEXs - Colégio Brasileiro de Executivos da Saúde, da FBAH - Federação Brasileira de Administradores Hospitalares e do IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.

Voluntariamente, presta Mentoria de Carreira a jovens profissionais e a pessoas em busca por recolocação. Diretor do Rotary International por vários anos.

### Formação

---

- Conselheiro de Administração pelo IBGC, com Especialização em Governança na Saúde – São Paulo/SP - 2016
- MBA em Gestão de Negócios – ITA-ESPM – São José dos Campos/SP – 2003
- Pós-graduado em Marketing – UNIMES – Santos/SP - 1998
- Pós-graduado em Sistemas Digitais – UNISANTA – Santos/SP – 1997
- Graduado em Ciências da Computação – UNISANTOS – Santos/SP – 1995
- Inglês Fluente e Espanhol intermediário

### Principais Resultados

---

- Levou a Acallanto a atingir 100% de ocupação, fato inédito desde a fundação da empresa. Cresceu o número de Internações em 48% em 2016, e 28% em 2017. Obteve Crescimento de 14% na Receita Total em 2017 e Elevou as Margens de Contribuição em 15%, por meio de Novos Credenciamentos, da Repactuação de Preços e de Reajustes Anuais com êxito de 80% com as Operadoras de Planos de Saúde. Estreitou relacionamento com Omint, SulAmérica, Bradesco, Seguros Unimed, Unimed FESP, Sabesp, Cabesp, Sompo (Marítima), Care Plus, entre outras. Apresentou a Acallanto aos principais Hospitais de São Paulo, como Albert Einstein, Sírio Libanês, HCor, Oswaldo Cruz, Rede D’Or São Luiz, Grupo NotreDame/Intermédica, Santa Catarina, 9 de Julho, Leforte/Bandeirantes, Metropolitano, Paulistano e São Camilo.
- Na Dal Ben, repactuou contratos com pacientes particulares, com incremento médio de preços em 85% e taxa de êxito de 80%. Gerou novos credenciamentos com Omint, Fundação Zerrener (Ambev), Mapfre, FunCesp, Marítima, Economus, Care Plus, Unimed FESP e Abet.
- No Hospital Unimed Santa Helena, reorganizou lideranças, revisou contratos com fornecedores e com prestadores de serviços, resultando em uma economia anual de 20%.
- Em Curitiba, a frente do Hospital Vita, atingiu Crescimento da Receita Anual em 7,5% em 2011, gerando Ebitda de 17,5%. Revitalizou uma ala inteira de apartamentos e criou o Pronto Socorro Infantil.
- No Hospital Santa Cruz conseguiu Reverter o descredenciamento da principal Operadora, representando 25% da receita total. Recuperou de R\$ 1.000.000,00, *cash*, em glosas, de um montante total de R\$ 1.400.000,00 – Êxito de 71,43%. Colaborou para o aumento da Receita Total em 14%, em 2010. Negociou e Implementou uma Unidade Delboni Auriemo dentro do Hospital. Reposicionou a Marca Santa Cruz como a primeira opção entre os hospitais do mesmo nível de *mind share*.
- Teve papel fundamental no Crescimento de 20% da receita anual do HCor, em 2009, por meio de Novos Negócios e da Revisão de contratos com as Operadoras de planos de saúde.
- No Hospital São Luiz, foi contratado para substituir executivos das famílias proprietárias, trabalhar no Planejamento e no Lançamento da Unidade Anália Franco, e na Preparação para a Venda do Hospital. Colaborou diretamente para o Aumento da receita anual em 25%, em 2006 e 18% em 2007.
- Na Xerox conduziu negociação de dois anos com a Siemens Mobile (Manaus), trazendo receita adicional de 20 milhões de Euros, em março de 2005. Foi gestor do cliente Embraer, elevando o faturamento mensal de R\$134 mil para R\$600 mil em 2003, tornando a conta a maior da América Latina; crescimento de 348%. Realizou a conversão de contrato de locação em venda do parque instalado, gerando receita *cash* de R\$ 5 milhões.

**ACALLANTO CUIDADOS ESPECIALIZADOS** – de 2015 a 2017 – [www.acallanto.com.br](http://www.acallanto.com.br)

*DIRETOR COMERCIAL & MARKETING*

- Elaboração e ativação de um plano de ações comerciais e de marketing. Criação da diretoria de negócios, contratação de executivos, implementação e reorganização de processos;
- Membro do *Board* de executivos, atuando em discussões sobre inaugurações de novas unidades, fusões, venda de participação acionária, busca de investidores e parcerias estratégicas.

**DAL BEN HOME CARE** – Entre 2014 e 2015 – [www.dalben.com.br](http://www.dalben.com.br)

*DIRETOR COMERCIAL & MARKETING*

- Criação da diretoria de negócios, contratação e treinamento de executivos de contas, implementação de processos, elaboração e ativação de um plano de ações comerciais;
- Credenciamento da Dal Ben junto às principais Operadoras de Planos de Saúde;
- Desenvolvimento de Novos Produtos.

**HOSPITAL UNIMED SANTA HELENA** – Entre 2013 e 2014

*DIRETOR DE OPERAÇÕES HOSPITALARES*

- Responsável por toda a Operação e a Administração do hospital, gerenciando cerca de 1.500 colaboradores.

**HOSPITAL VITA CURITIBA** – Entre 2010 e 2011 – [www.hospitalvita.com.br](http://www.hospitalvita.com.br)

*SUPERINTENDENTE GERAL*

- Responsável por toda a operação do Hospital, com cerca de 1.100 colaboradores;
- Responsável pelas áreas de compras, logística, manutenção, faturamento, contabilidade, segurança patrimonial, RH, qualidade, comercial, marketing, Enfermagem, e também das Diretorias Clínica e Técnica. Gerenciou *Shared Services* para outras unidades da rede.

**HOSPITAL SANTA CRUZ** – abril/2009 a junho/2010 – [www.hospitalsantacruz.com.br](http://www.hospitalsantacruz.com.br)

*GERENTE SÊNIOR COMERCIAL, DE MARKETING & COMUNICAÇÃO / Reporte ao Superintendente Geral*

- Suporte à Implantação do ERP Hospitalar Philips TASY;
- Criação da Gerência de Comunicação & Marketing. Planejamento e desenvolvimento de ações para o reposicionamento da marca Hospital Santa Cruz. Aproximação aos Corretores de Seguros. Gestão da Central de Autorizações. Reestruturação da área comercial. Renegociação de contratos de serviços.

**HCOR – Hospital do Coração** – maio/2007 a setembro/2008 – [www.hcor.com.br](http://www.hcor.com.br)

*GERENTE EXECUTIVO COMERCIAL / Reporte ao CEO*

- Reestruturação da área comercial e Ampliação do Portfólio do Hospital. Aprimoramento do Relacionamento com as Operadoras de Planos de Saúde.

**HOSPITAL E MATERNIDADE SÃO LUIZ** – agosto/2005 a maio/2007 – [www.saoluiz.com.br](http://www.saoluiz.com.br)

*SUPERINTENDENTE COMERCIAL CORPORATIVO / Reporte ao CEO*

- Migração do segmento Tecnológico para o Hospitalar, com rápido aprendizado e estabelecimento de relações estratégicas com a Alta Administração das operadoras de planos de saúde e demais players do setor;
- Desenvolvimento de pessoas e formação de Times;
- Integrante do comitê estratégico do Hospital.

**XEROX Corporation** – julho/1994 a agosto/2005 – [www.xerox.com](http://www.xerox.com)

*NATIONAL ACCOUNT MANAGER - Reporte à Diretoria Regional de Vendas*

Gerente de Contas – Embraer – 2001 a 2003

Solution Manager – Professional Services – 1999 a 2001

Solution Manager – Business Services – 1996 a 1999

Analista de Sistemas – 1994 a 1996

Estagiário – Início em 1994

- Campeão de vendas em todo o Brasil, por diversas vezes, sendo as últimas em 2005, 2003, 2001 e 1999. Histórico consolidado de superação de metas;
- Planejamento, desenvolvimento e gestão de contratos e negociações estratégicas.
- Head de uma negociação internacional com a Siemens, liderando equipes em 9 países da América Latina e da América Central.