

HILTON BEZERRA CAVALCANTE JUNIOR

Executivo de Inteligência de Mercado, Inteligência Comercial & Performance | Founder & CEO 8tech | Autor de "O Líder Marceneiro"

20+ anos transformando dados em performance comercial

São Paulo, SP • (11) 97135-4160 • hilton@8techsystems.com • [linkedin.com/in/hbcjr](https://www.linkedin.com/in/hbcjr)

RESUMO EXECUTIVO

Líder executivo com mais de 20 anos em Inteligência de Mercado, Inteligência Comercial e Efetividade da Força de Vendas, com atuação data driven desde os primeiros projetos da carreira, em multinacionais farmacêuticas (Sanofi, Roche, Boehringer Ingelheim) e indústrias nacionais (Apsen, SPC Brasil). Construí e liderei equipes de até 23 profissionais, implementando do zero estruturas de BI Comercial, CRMs (Veeva, Salesforce), modelos de Remuneração Variável, processos de Sizing & Deployment para forças de vendas de até 1.400 representantes, e direcionamento estratégico baseado em pesquisas de mercado qualitativas e quantitativas. Uso constante de IA e ferramentas de automação para potencializar todas as entregas.

Atualmente Founder & CEO da 8tech, consultoria com expertise principal em indústria farmacêutica e metodologias aplicáveis a qualquer operação comercial. Autor do livro O Líder Marceneiro (lançamento 2026), sobre liderança humanizada construída na intersecção entre 17 anos de gestão executiva e 15 anos como marceneiro hobbista.

EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA

8tech | Founder & CEO

Mai/2026 - atual

Consultoria especializada em Inteligência Comercial, Efetividade da Força de Vendas e BI, lastreada em mais de 20 anos de execução em multinacionais e nacionais — grande parte na indústria farmacêutica. Atendo indústrias que querem profissionalizar sua operação comercial em projetos sob medida, com metodologias aplicáveis a qualquer operação comercial. Frentes incluem desenho de estrutura comercial, deployment, segmentação, FTE, CRM, dashboards analíticos, remuneração variável e planejamento de vendas.

EXPERIÊNCIA EXECUTIVA

SPC Brasil | Gerente de Inteligência e Performance Comercial

Jun/2022 - Abr/2026

Liderei equipe de 23 profissionais (5 diretos + 18 indiretos), com responsabilidade direta sobre as principais frentes da operação comercial:

- **Inteligência da Informação (BI):** estruturei do zero a área e o BI Comercial, com análises das rotinas comerciais, retenção de carteira, verticalização, governança dos principais clientes, prevenção de churn, priorização de leads e utilização de IA para automação de comunicações estratégicas.
- **Inteligência Comercial:** estruturei plano de execução comercial, funil de vendas, análises setoriais, gestão de CRM, campanhas e disponibilização de leads estratégicas para os times comerciais.
- **Inteligência de Mercado:** conduzi acompanhamento de mercado e da concorrência, apresentações executivas e estratégicas, definição de personas, análises de GTM e identificação de oportunidades.
- **Planejamento de Vendas:** conduzi forecast e definição de metas globais e individuais para todas as verticais de negócio.
- **Remuneração Variável:** desenhei e executei políticas de premiação para os canais direto e indireto (representantes).
- **Operações de Vendas, Entidades Parceiras e Licitações:** conduzi governança de entregas internas, planos conjuntos com principais Entidades parceiras e captura e condução de oportunidades em órgãos públicos.

Apsen Farmacêutica | Gerente de Inteligência de Mercado e Efetividade da Força de Vendas

Out/2017 - Jun/2022

Liderei equipe de 12 profissionais (4 diretos + 8 indiretos), com responsabilidade direta sobre Inteligência de Mercado, Inteligência Comercial, Efetividade da Força de Vendas e Remuneração Variável.

- **Inteligência de Mercado:** conduzi acompanhamento de mercado e da concorrência, leitura de resultados globais da empresa, pesquisas qualitativas e quantitativas e direcionamento estratégico para portfólio e força de vendas.
- **Power BI:** entreguei dashboard executivo com dados de Demanda, Prescrição, Visitação Médica e Premiação atualizados diariamente para toda a empresa.
- **Veeva CRM:** implementei e geri toda a operação — cronograma de visita médica/PDV, controle e distribuição de amostras, execução do time comercial e gestão de material promocional.
- **Segmentação:** desenvolvi modelo cruzado entre potencial prescritivo e nível de adoção médica para estratégias específicas por produto.
- **Remuneração Variável:** redesenhei completamente a política, métricas, campanhas e documentação jurídica de suporte.

Sanofi-Aventis Farmacêutica | Gerente de Efetividade da Força de Vendas

Nov/2016 – Out/2017

Liderei equipe de 10 profissionais (2 coordenadores, 6 analistas, 2 estagiários) responsável pela análise de performance de uma das maiores forças de vendas farmacêuticas do Brasil — 1.400 representantes em todo o território nacional.

- **Performance da Força de Vendas:** conduzi análise contínua de performance, produtividade, cobertura e frequência da operação nacional.
- **Revisão das regras de distribuição de metas:** liderei projeto de revisão completa das regras de metas para todas as SKUs do portfólio Sanofi, redesenhando a lógica de alocação para maior aderência ao potencial de cada produto e território.
- **Remuneração Variável:** geri programa mensal — desenho de regras, cálculo, validação e divulgação para 1.400 representantes.
- **CRM (MI - Mobile Intelligence, IMS Health):** governei a plataforma, qualidade de dados e geração de insights para a operação.
- **Sizing & Deployment:** conduzi estudos de dimensionamento e alocação geográfica de toda a força.

Produtos Roche Químicos e Farmacêuticos | Gerente de Efetividade da Força de Vendas

Jun/2013 – Nov/2016

Liderei equipe de 4 profissionais em uma das maiores farmacêuticas globais. Promovido de Coordenador a Gerente em Out/2015.

- **Data Lake e relatórios gerenciais comerciais:** liderei o desenho e a construção de Data Lake e dashboards integrando dados internos de vendas, auditorias IQVIA (MDTR) e fontes públicas (DataSus). Reduzi significativamente o ciclo de geração de relatórios e ampliei a cobertura de KPIs entregues ao time comercial. Estrutura permitiu drill-down por mercado (Público/Privado), produto e gerente, viabilizando análise de performance por liderado e ajustes de rota em tempo curto.
- **Alocação de metas para mercado governamental:** conduzi reuniões estratégicas com Key Accounts para distribuição de metas em vendas governamentais — segmento que exige domínio profundo de viabilidade orçamentária pública, relacionamento com órgãos influenciadores e postura técnica para defender e fechar metas com KAs sêniores.
- **Performance da Força de Vendas:** conduzi análises integradas cobrindo Demanda, Vendas, Acesso Privado e Acesso Público.
- **Remuneração Variável:** geri o programa, desde o desenho de regras até o cálculo mensal.
- **CRM Salesforce e governança regional:** geri a operação Brasil do CRM e representei o país nas reuniões anuais de governança LATAM, defendendo as prioridades das diretorias comerciais brasileiras frente aos demais países da região. Atuação direta no roadmap regional do sistema, com responsabilidade sobre a articulação e aceitação das demandas brasileiras.
- **Sizing & Deployment:** conduzi estudos contínuos de estrutura e alocação da força de vendas.

Boehringer Ingelheim Indústria Farmacêutica | Coordenador de Produtividade

Jan/2004 – Jun/2013

9+ anos de trajetória completa: Estagiário → Analista MKT Jr → Analista IM Pleno → Analista IM Sênior → Coordenador de Produtividade (a partir de Out/2008). Período inclui passagem de 7 meses pela Zodiac Produtos

Farmacêuticos (Jul/2007 – Jan/2008), com retorno à Boehringer já como Analista IM Sênior — a convite da empresa.

- **Synergy — sistema integrado de performance da Força de Vendas (data driven):** liderei a construção do zero de plataforma que integrava prescrição médica, metas, cobertura e dados de demanda, com atualização diária. O sistema mostrava a cada vendedor exatamente o que precisava fazer ao longo do mês para bater meta. **Solução permaneceu em uso por anos após minha saída e seu modelo de dados continua sendo a base das soluções atuais.**
- **Estruturação de bancos de dados das auditorias:** projeto-irmão ao Synergy. Estructurei todas as bases das auditorias de mercado para alimentação diária (quando o tipo de dado permitia), viabilizando análises e decisões em ritmo operacional, não mensal.
- **KPIs da Força de Vendas:** defini, estructurei e conduzi a divulgação dos principais indicadores para o comitê diretivo, com cobertura de Sizing, CRM, Automação e E-Learning.

Zodiac Produtos Farmacêuticos | Analista de Inteligência de Mercado Sênior

Jul/2007 – Jan/2008

Relatórios gerenciais para as Diretorias de Marketing (Prescrição, Consumo e Oncologia), pesquisas Ad-Hoc do briefing ao relatório final, auditorias de mercado (IMS – PMB, DDD, MDTR e INTE; Close-Up – Audit e Close-Up), relatórios de produtividade da força de vendas e gestão do sistema de automação SFNET.

Giroflex S/A | De Office Boy a Analista de Sistemas

1997 – 2004

Trajatória de 7 anos com progressão completa — formação prática em tecnologia, processos administrativos e construção de carreira a partir da base.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **Pós-Graduação** — Gestão de Portfólios e Project Management Office • FIA (Fundação Instituto de Administração)
- **Graduação** — Publicidade e Propaganda – Pesquisa de Mercado • Anhembi Morumbi (2005)
- **Técnico** — Processamento de Dados • Colégio Morumbi Sul

DESENVOLVIMENTO EXECUTIVO

- **Coaching Executivo** — processo individual de desenvolvimento com Prof. Elísio, owner da Ramos Desenvolvimento
- **Líder do Futuro Executivo** — Crescimentum (imersão de 6 dias)
- **Innovation Management Level 1: Innovation Associate** — Global Innovation Management Institute (GIMI)

PUBLICAÇÃO

O Líder Marceneiro — Lançamento previsto para 2026

Livro sobre liderança humanizada construído na intersecção entre 17 anos de gestão executiva e 15 anos como marceneiro hobbista. Aborda empatia, escuta genuína e o ser humano por trás do papel profissional — contraponto deliberado aos frameworks convencionais de gestão.

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E IDIOMAS

- **BI & Analytics:** Power BI, QlikView (Designer I/II, Developer I/II), SQL, Excel Avançado/VBA
- **Big Data & Dados:** estruturação de bases de dados analíticas, modelagem para análise, atuação data driven
- **CRM:** Veeva, Salesforce, MI (Mobile Intelligence – IMS Health)
- **Geomarketing:** MapInfo Professional v.11
- **IA Aplicada:** uso de IA em rotinas, análises comerciais e automação de comunicações
- **Idiomas:** Português (nativo), Inglês (intermediário)