

DIEGO BAMBIRRA

****Especialista em Gestão de Projetos | PMO | Inovação | Transformação Digital****

Brasileiro, 39 anos | Disponível para viagens
(31) 99363-0903 | diegoriosbambirra@gmail.com
LinkedIn: linkedin.com/in/diegobambirra

PERFIL PROFISSIONAL

Executivo com mais de 15 anos de experiência em Gestão de Projetos nacionais e internacionais, PMO, Inovação e Transformação Digital. Histórico comprovado na liderança de mais de 30 projetos estratégicos em múltiplos setores, com foco em resultados mensuráveis e impacto nos negócios. Especialista em metodologias ágeis (Scrum, Kanban, SAFe, LeSS, Spotify Model) e ferramentas de análise de dados (Power BI, Alteryx, Tableau). Experiência em organizações de renome como PwC, AMCHAM, Solides e startups de sucesso. Combina visão estratégica, liderança de equipes multiculturais e expertise técnica para impulsionar transformações organizacionais e entregar resultados excepcionais.

COMPETÊNCIAS-CHAVE

****Gestão de Projetos e PMO:****

- Liderança em projetos complexos com equipes de até 700 profissionais
- Implementação de metodologias ágeis (Scrum, Kanban, SAFe, LeSS, Spotify Model)
- Gestão de portfólio, governança e controle de riscos
- Planejamento estratégico e execução de roadmaps

****Transformação Digital e Inovação:****

- Estruturação de departamentos de inovação
- Implementação de tecnologias disruptivas
- Liderança em projetos de transformação digital (SAP S/4HANA)
- Design Thinking e metodologias de inovação centradas no cliente

****Análise de Dados e Business Intelligence:****

- Expertise em Power BI, Alteryx e Tableau
- Desenvolvimento de dashboards estratégicos
- Modelagem de dados e automação de processos
- Tomada de decisão baseada em dados

****Liderança e Gestão de Equipes:****

- Gestão de equipes multidisciplinares de até 20 profissionais
- Mentoria e desenvolvimento de talentos
- Liderança em ambientes multiculturais e internacionais
- Promoção de diversidade e inclusão

****Experiência do Cliente:****

- Certificações em NPS, eNPS, CES, FCR, CSAT, CLV
- Mapeamento de jornada do cliente
- Implementação de estratégias de retenção e fidelização
- Desenvolvimento de plataformas de experiência do cliente

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

PARTNER | GRUPO AG CAPITAL

Fevereiro 2024 - Outubro 2024

Liderança estratégica em transformação comercial e inovação, gerenciando equipes

de alta performance e implementando estratégias data-driven para maximizar resultados.

****Principais Realizações:****

- Liderou iniciativas de inovação aberta em vendas, estabelecendo parcerias estratégicas com startups e universidades para impulsionar o crescimento comercial
- Gerenciou equipe de 13 profissionais, promovendo ambiente colaborativo e orientado a resultados
- Implementou estratégias comerciais baseadas em dados, utilizando Power BI, Alteryx e Tableau para fornecer insights estratégicos ao C-Level
- Desenvolveu e executou estratégias de experiência do cliente focadas em fidelização e aumento de LTV
- Otimizou processos de CRM e implementou metodologias de tomada de decisão baseada em dados

GERENTE EXECUTIVO DE PROJETOS - FOT | PwC CONSULTORIA

2020 - Fevereiro 2024

Liderança na gestão e entrega de projetos estratégicos nacionais e globais, com foco em transformação digital, inovação e excelência operacional.

****Principais Realizações:****

- Gerenciou mais de 30 projetos nacionais e globais, incluindo 10+ projetos de inovação para grandes corporações
- Liderou equipe de 15 profissionais diretos, promovendo ambiente de alta performance e inovação
- Implementou e padronizou frameworks ágeis (Scrum, Kanban, SAFe, LeSS, Spotify Model), elevando a maturidade organizacional
- Atingiu 100% das metas comerciais por 4 anos consecutivos
- Liderou as Comunidades de Prática (CoPs) de Gerações e Inclusão & Diversidade

****Projetos de Destaque:****

****Estruturação do Departamento de Inovação | Setor Elétrico****

- Criou e estruturou departamento de inovação do zero, gerenciando equipe de +20 profissionais
- Desenvolveu roadmap estratégico e implementou programas de cultura inovadora
- Estabeleceu parcerias estratégicas com startups, universidades e hubs de inovação
- Implementou KPIs estratégicos para avaliar impacto e ROI dos projetos de inovação

****Implementação do Rise SAP S/4HANA | Transformação Digital****

- Atuou como PMO em projeto de migração para SAP S/4HANA, uma das maiores transformações digitais do Brasil
- Coordenou equipe global de 700 profissionais, garantindo cumprimento de prazos e orçamentos
- Implementou monitoramento contínuo de KPIs para garantir o sucesso da iniciativa
- Promoveu transformação digital contínua, gerando ganhos em eficiência, inovação e escalabilidade

****Reestruturação da Área de Customer Success | Seguridade****

- Realizou diagnóstico completo utilizando pesquisa e análise de dados
- Estabeleceu objetivos claros e indicadores de sucesso para mensuração contínua
- Desenvolveu plano de reestruturação baseado em dados para otimização da experiência do cliente
- Implementou melhorias com acompanhamento rigoroso de performance

****Segmentação de Clientes e Transformação Comercial | Educação****

- Conduziu projeto estratégico de segmentação de mais de 10.000 clientes para uma das maiores empresas de educação da América Latina
- Gerenciou equipe multifuncional de 12 profissionais, liderando todas as fases

do projeto

- Implementou estratégias comerciais personalizadas baseadas em análise de dados
- Alcançou aumento significativo na eficiência operacional e melhor alinhamento entre vendas e marketing

GERENTE DE EXPANSÃO E ALIANÇAS ESTRATÉGICAS | SOLIDES (HR TECH)

2019 - 2020

Liderança na expansão de negócios, gestão de alianças estratégicas e desenvolvimento de novos mercados, com atuação determinante na captação de investimentos.

Principais Realizações:

- Liderou implementação e crescimento de novas unidades de negócio em São Paulo
- Desenvolveu estratégias inovadoras para entrada em mercados emergentes
- Construiu e manteve parcerias de alto valor com clientes, stakeholders e investidores
- Participou diretamente na rodada de investimentos Série B com a Warburg Pincus, resultando na captação de R\$ 530 milhões
- Conduziu análises comparativas aprofundadas, identificando tendências e melhores práticas do setor
- Definiu e implementou estratégias corporativas de longo prazo, garantindo crescimento contínuo

CEO E CO-FUNDADOR | VINTEUM (STARTUP)

2017 - 2019

Liderança empreendedora na criação de soluções inovadoras para associações de proprietários e gestores imobiliários nos Estados Unidos.

Principais Realizações:

- Estabeleceu presença nos EUA com escritório em Fort Lauderdale, estruturando áreas de Desenvolvimento, Marketing, Comercial e Customer Experience
- Implementou estratégias que resultaram na captação de 40% dos condomínios no estado da Flórida
- Estabeleceu headquarter em Nova York para expansão estratégica
- Liderou equipe multicultural de 6 profissionais americanos
- Conduziu processo de "exit", liderando negociação e venda da empresa
- Supervisionou o desenvolvimento de plataforma inovadora de comunicação comunitária

CHIEF BUSINESS OFFICER (CBO) | TRACK.CO (STARTUP)

2014 - 2017

Liderança estratégica em empresa de soluções de gestão da experiência do cliente, com foco em expansão de mercado e fortalecimento da base de clientes.

Principais Realizações:

- Obteve certificações em metodologias de experiência do cliente (NPS, eNPS, CES, FCR, CSAT, CLV)
- Contribuiu para o aprimoramento da plataforma, definindo métricas e gerando insights acionáveis
- Liderou programas de treinamento como instrutor e certificador em NPS e NPS Economics
- Supervisionou expansão para novos mercados na América Latina
- Responsável pela incorporação de 95% da base de clientes
- Gerenciou equipe de 12 profissionais em ambiente colaborativo e orientado para resultados

GERENTE DE VENDAS | WH1 (SOLUÇÕES EM CLOUD COMPUTING)

2013 - 2014

- Gerenciou comercialização de soluções cloud computing
- Liderou equipe de 5 profissionais de vendas

- Responsável pela aquisição de 95% dos clientes da base
- Implementou estratégias de vendas consultivas para soluções tecnológicas

COORDENADOR DE VENDAS | SUCE SU

2011 - 2013

- Liderou equipe comercial de 3 profissionais
- Captou novos associados e vendeu eventos internos
- Fomentou oportunidades de negócios entre associados
- Atuou como interlocutor das principais empresas de TI de Minas Gerais

LÍDER DE COMITÊS | AMCHAM

2010 - 2011

- Gerenciou comitês de TI, Marketing, Inovação, RH e Vendas
- Responsável pela gestão de tecnologia do escritório de Belo Horizonte
- Manteve contato direto com C-Levels e diretores das empresas associadas
- Organizou eventos e iniciativas para promover networking e desenvolvimento de negócios

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- ****Especialização em Inovação e Empreendedorismo**** | Universidade de Stanford, EUA (2022)
- ****MBA em Gestão, Especializações em Vendas, Merchandising e Marketing**** | Fundação Getúlio Vargas - FGV (2014)
- ****Graduação em Publicidade e Propaganda**** | Centro Universitário UNA (2011)

CERTIFICAÇÕES E CURSOS

- ****Sustainability: Climate Impact e ESG**** | PwC
- ****Inclusive Mindset**** | PwC
- ****Disney's Approach to Quality Service**** | Disney Institute
- ****Customer Experience Professional**** | CXPA
- ****Certificação Net Promoter Score (NPS)**** | Track.co
- ****Google AdWords e Google Analytics**** | Google

IDIOMAS

- ****Inglês**** - Avançado
- ****Espanhol**** - Intermediário

VIVÊNCIA INTERNACIONAL

- ****Estados Unidos**** - Empreendedorismo (2017-2019)

PALAVRAS-CHAVE

Gestão de Projetos, PMO, Transformação Digital, Inovação, Metodologias Ágeis, Scrum, Kanban, SAFe, LeSS, Spotify Model, Power BI, Alteryx, Tableau, Liderança, Customer Experience, NPS, Design Thinking, Estratégia Comercial, Business Intelligence, Gestão de Equipes, SAP S/4HANA, Expansão de Negócios, Alianças Estratégicas, Empreendedorismo, Gestão de Stakeholders